

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

你为什么 是穷人

WHY
ARE YOU
POOR

西武
著



哈尔滨出版社
HAERBIN PUBLISHING HOUSE

你为什么 是穷人

WHY
ARE YOU
POOR



哈尔滨出版社
HAERBIN PUBLISHING HOUSE

图书在版编目（CIP）数据

你为什么是穷人 / 西武著. —哈尔滨：哈尔滨出版社，2016.6

ISBN 978-7-5484-2726-1

I. ①你… II. ①西… III. ①成功心理—通俗读物
IV. ①B848.4-49

中国版本图书馆CIP数据核字（2016）第 086266 号

书 名：你为什么是穷人

作 者：西 武 著

责任编辑：滕 达 邹德萍

责任审校：李 战

封面设计：主语设计

出版发行：哈尔滨出版社（Harbin Publishing House）

社 址：哈尔滨市松北区世坤路738号9号楼 邮编：150028

经 销：全国新华书店

印 刷：北京嘉业印刷厂

网 址：www.hrbcs.com www.mifengniao.com

E-mail：hrbcs@yeah.net

编辑版权热线：（0451）87900271 87900272

销售热线：（0451）87900202 87900203

邮购热线：4006900345 （0451）87900345 87900256

开 本：710mm × 1000mm 1/16 印张：18.5 字数：300千字

版 次：2016 年 6 月第 1 版

印 次：2016 年 9 月第 2 次印刷

书 号：ISBN 978-7-5484-2726-1

定 价：39.80元

凡购本社图书发现印装错误，请与本社印制部联系调换。 服务热线：（0451）87900278

序言

为什么阿里巴巴的马云能以月薪 89 元的报酬跻身亿万富豪的行列？

为什么江南春能在负债 160 元的情况下缔造出分众传媒的真实神话？

为什么陈天桥能在 5 年的时间内将 50 万变成 150 亿？

为什么年仅 23 岁的彭海涛——一个走在大街上立刻会被湮没的“土孩子”，已经积累了很多人一辈子都无法企及的财富？

.....

为什么我们依然一贫如洗？

有一个乞丐，他懒洋洋地躺在纽约街头乞讨。他的面前放着一只破旧的碗，旁边还放着一个袋子。很多人从他面前经过，有的人见他可怜，就给他的破碗里丢几美分。

有一天，这个乞丐的面前出现了一位穿戴非常整齐的年轻律师。这个律师对乞丐说，他的一个远房亲戚不幸去世了，留下一千万美元的遗产，他是这笔遗产的唯一继承人。一瞬间，这个一无所有的乞丐变成了富翁。

有人问他：“您得到这笔一千万的遗产之后，最想做的是什么事呢？”这个人回答说：“我首先要去买一只像样一点儿的碗，再去买一个漂亮一点儿的袋子。这样，我就可以像模像样地讨饭了。”

读完这个故事，我们在欣然一笑的同时，自然而然就会想到，有些人一直在抱怨命运的不公，为自己没钱找借口。然而，他们从来没有考虑过，自己为什么会贫穷。其实，他们是穷在思维上，穷在没有致富的思路。因为思维的贫穷导致了行动的落后，而行动的落后导致了生活的贫穷。

社会发展到现在，可以说人人都在向往财富、追求财富。然而，财富只青睐少数人，这是为什么呢？因为只有少数人掌握了致富的思维方式和窍门，经商创富并不是只有冲劲儿就可以的。最简单有效的方式就是向那些已经赚到钱的人学习，学习他们对待金钱的态度、赚钱的方法、投资的技巧、冒险的胆识、过人的智慧。

如果想要拥有财富，最关键的是拥有自己的财富思路，一直抱怨现实的不公平，永远也不可能成为富人；如果想要成为富人，不必先急于赚钱，而应学习富人的思路。没有富人的思路，即使能赚再多的钱，也是暂时的，难以持久。

许多人羡慕比尔·盖茨、李嘉诚、李想、高燃等人士拥有的财富，梦想着有朝一日也能够像他们一样家财万贯。其实，你要成为亿万富翁也不是没有可能。这是一个创造奇迹的时代，人人都是平等的，人人都有可能成为富翁。

比尔·盖茨、李嘉诚最初也是一文不名的小人物，但他们通过不懈的努力，成为财富的象征。那么，他们致富的秘诀是什么呢？答案就是超前的眼光和积极的行动，他们不仅能够看到隐藏的商机，还能够将想法及时转化成行动，最终获得了成功，攀登到了人生的顶峰。

“穷则变，变则通，通则久”，因此，你现在的贫穷并不可怕，可怕的是你对贫穷的适应，从而失去对财富的思考。想要致富，关键是要改变自己的贫穷思维，积极思考如何变得富有。虽然不是人人都能够发现商机，正如分众传媒只出了一个江南春、阿里巴巴只有一个马云一样，但改变思维方式、学习致富思路肯定会让你的生活变得更加美好。

没有资源靠开发，没有资本靠动脑，没有智慧靠读书，赚钱一定要有思路。将想法转化成行动，摆脱穷人的桎梏，成为富人将不再是梦想！

目录 Contents

第一章 穷人缺少理论知识

- 洞悉马太效应，以钱赚钱 / 003
- 巧用杠杆原理，实现“滑轮效应” / 005
- 善于联想，以“活”取胜 / 008
- 以退为进的技巧 / 010
- 缺乏“老板思维” / 012
- 善明势，精造势 / 014
- 没有“生意头脑” / 016
- 不懂“长尾理论”，错失赚钱商机 / 019
- “二八法则”的秘密 / 022

第二章 穷人不懂逆向思维的作用

- 不找借口找方法 / 027
- 以弱胜强，四两拨千斤 / 029
- 有舍才有得，立大志者成大事 / 031
- 迎难而上，危机就是转机 / 033

- 马云的“懒人理论” / 035
- 最大的对手是自己 / 037
- 不盲从，坚持自己本色 / 039
- 机遇青睐有准备的人 / 041
- 炼就“火眼金睛”，挖掘冷门中的商机 / 043
- 跟紧时代的步伐，不断改变赚钱思路 / 045
- 常怀忧患意识，保持清醒头脑 / 047

第三章 穷人缺乏创新思路

- 枪打出头鸟，后发先制 / 051
- 运用心理暗示诱导顾客 / 053
- 炒作的重要性 / 055
- 女人的钱最好赚 / 057
- 将富人当作楷模 / 059
- 穷人不懂得变通 / 061
- 整合资源，为我所用 / 063
- 满足顾客的特殊需求 / 065

第四章 巧投精算，简单实用的财富思路

- “月光族”的悲哀 / 069
- 恋爱支出采用 AA 制真的公平吗？ / 071

不同人群的理财方式 /	073
家庭理财越早越好 /	076
夫妻双方共理财 /	078
你的存款能够支付孩子的教育费吗？ /	080
关于教育理财的知识 /	082
什么可以防老？ /	084
提前安排退休之后的生活 /	086
退休期的投资理财计划 /	089
老人要谨防上当受骗 /	092

第五章 玩转银行，警惕财富杀手

银行卡需要“减肥” /	099
别被信用卡“套住” /	101
储蓄：积少成多的良方 /	104
保险：为不可预测支出保驾护航 /	107
贷款：无形的枷锁 /	109
克服你的“购物癖” /	111
不同时期的理财方式 /	114
如何应对通货膨胀？ /	117

第六章 财商教育，从娃娃抓起

- 向孩子灌输钱的概念 / 121
- 告诉孩子：钱是劳动换来的 / 123
- 培养孩子正确的金钱观 / 125
- 通过故事教给孩子理财知识 / 127
- 借助生活中的实例培养孩子的理财技能 / 129
- 让孩子体验“贫穷” / 131
- 试着和孩子“分家” / 134
- 别把金钱作为奖罚孩子的手段 / 136
- 让孩子拥有决策权 / 138

第七章 传授给孩子赚钱技能和理财方法

- 如何对待孩子的压岁钱 / 143
- 挖掘零花钱的奥秘 / 145
- 向孩子灌输储蓄观念 / 147
- 储蓄是由少积多 / 149
- 带孩子去银行开户 / 151
- 寓教于乐，教孩子轻松理财 / 153
- 借钱给孩子，培养贷款观念 / 156

第八章 财富积累源于知识，更源于智慧

“没钱”是不理财的借口吗？ / 161

能挣钱不如会花钱 / 162

将每一分钱用到实处 / 164

理性消费，不做“待宰羔羊” / 166

你不理财，财不理你 / 168

“出租主义”的优势 / 170

用心经营优质生活 / 172

第九章 敢于冒险，随时捕捉投资机会

投资，始于了解风险 / 177

正确评估自己能够承担的风险 / 180

耐性，投资必备的品质 / 183

信心，投资成功的基石 / 185

变通，获取财富的手段 / 187

激情，一切皆有可能 / 189

冒险，撑起财富大厦 / 192

善于抓住风险中的良机 / 194

规避风险，向“钱”挺进 / 196

第十章 驭人有术，在合作中轻松赚钱

- 以和为贵，和气生财 / 201
- 善于借助名人效应 / 203
- 借鸡生蛋，空手套白狼 / 205
- 寻找共同的利益 / 208
- 先予后取谋远利 / 210
- 舍小利，取大义 / 212
- 抓住时机发大财 / 214

第十一章 志存高远，着眼明天的财富

- 确定自己的财富目标 / 219
- 制订实现目标的详细计划 / 221
- 投资需要注意的规则 / 224
- 选择适合自己的投资 / 226
- 忧患意识，投资者致富的基础 / 229
- “火眼金睛”识破投资骗人的伎俩 / 231
- 莫把“陷阱”当“馅饼” / 233
- 投资如游戏，轻松玩转 / 236
- 居安之时修炼投资“心法” / 238
- 善于发现危机中的商机 / 241

第十二章 向富人看齐，榜样的力量

拉克希米·米塔尔：读懂形势，创造财富 / 247

英格瓦·坎普拉德：发现机遇，更要创造机遇 / 250

沃伦·巴菲特：投资越早，致富越快 / 252

李嘉诚：世上没有贫穷，只有财富 / 255

马云：天下没有难做的生意 / 257

马化腾：站在大众的立场上思考问题 / 260

宗庆后：先富脑袋，后富口袋 / 262

周福仁：奇迹的创造者 / 264

张瑞敏：创新带领海尔腾飞 / 266

卢志强：抓住信息中的商机 / 269

张欣：赚钱比攒钱更重要 / 272

孙宏斌：挖掘内心的神秘力量 / 274

王玉锁：勇于创新，敢于冒险 / 276

张近东：合作双赢，兼济天下 / 279

董明珠：积极的心态能吸引财富 / 282

第一章 穷人缺少理论知识

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

洞悉马太效应，以钱赚钱

20 世纪 60 年代，知名社会心理学家莫顿将“贫者越贫、富者越富”的现象归纳为“马太效应”。任何个体、群体或地区，一旦在某一方面（如金钱、名誉、地位等）获得成功和进步，产生优势积累，就有更多机会取得更大的成功和进步。这种优势该如何积累呢？那就是让钱流动起来，以钱赚钱。

以钱赚钱首先得有钱，刚成为社会新人时，一切皆从零开始。为了进一步深造或者为了自己未来创业当老板，都需要一笔可观的资金，而这笔钱通常是依靠我们省吃俭用、开源节流积攒起来的。因此，如果我们没有原始资金的话，一方面需要靠着兼差方式，尽量提高每个月的固定收入；另一方面则运用现金流量表、家庭日记账等简单工具，切实降低生活费用，以求在最短的时间内，累积一笔可帮我们以钱赚钱的初始资金。

有些刚踏入社会的新人太过心急，一毕业就从事期货、股票等高风险的投资活动，甚至不惜向父母、亲友借贷大笔资金，这是很危险的行为。在经验不足的情况下，一旦血本无归，就得比别人再多奋斗好几年，更怕因此而丧失冲劲儿，可以说是损失惨重。

等到你手中的钱超过 10 万以后，你大概就已经进入以钱赚钱的第二个阶段。此时，你已在社会上工作了四五年，日常生活费用大约占据你薪水的三分之一，而你银行存折上的数字越来越大。随着时光的流逝，以及阅历的累积，你将有更多的投资机会，而可供你借贷的地方也会越来越多，而你也会有越来越多以钱赚钱的机会。

此时，投资证券市场，当然是以钱赚钱，从而实现马太效应的最优选择。当然，对于如何投资获利，由于大部分的人既不是酷爱刺激的冒险家，也不是极端

《《 你为什么是穷人

的保守主义者。虽然手中拥有一张股票时不会担心得睡不着觉，但股票多了，晚上还是会辗转难眠。因此，只有多找几个篮子，把鸡蛋分开来放，才会更加保险。这时候，便需要仔细安排属于自己的投资组合。

这个阶段的投资理财策略，可从第一个阶段的多看不做，提升为多看少做，尤其尽量不要从事孤注一掷式的搏命投资；就算扩张信用，借钱投资，至少也要控制在薪水足以支付每月利息支出的额度之内。因为来日方长，历史总会重演，一旦时机成熟，资金也累积到一定数目，自然会达到以钱赚钱的最高境界。

当你组建了自己的家庭后，便进入了以钱赚钱的第三个阶段。在这个阶段，你首先要尝试着规划一辈子的现金流量，如果经过一番精打细算之后，发现自己会入不敷出，晚景凄凉，那么开源节流、兼差打工的行为还是不能避免。如果你发现自己收入颇丰，支出不大，未来会颇有积蓄，那么不妨以一部分资金大胆地从事“以钱滚钱”的金钱游戏。因此，所谓的投资组合式，可以在这一阶段发挥得淋漓尽致。

在你的投资组合中，你可以把资金分成两部分：一部分仍放在定存、活存、行会及公债中，这部分每年会有固定的利息收入，除了公债之外，本金并无亏损的风险，且兑现的速度快，可供不时之需；另一部分放在股票、黄金、共同基金中，甚至高风险、高报酬的外币及期货投资上。

但不管做什么投资，你都必须有血本无归的心理准备，而且就算血本无归，也必须不会影响你的日常生活开支，否则就犯了投资过度、风险过高的兵家大忌。

如何以钱赚钱，实现财富中的马太效应，是人生能否获得滚滚财富的大问题。想要实现马太效应，成为富人中的富人，只有一个途径，那就是以钱赚钱。

巧用杠杆原理，实现“滑轮效应”

公元前 287 年，阿基米德（前 287—前 212）出生在地中海西西里岛的叙拉古，父亲是位天文学家兼数学家。在父亲的影响下，阿基米德从小就热爱学习，善于思考，喜欢辩论。长大后，漂洋过海前往埃及的亚历山大求学。他向当时著名的科学家欧几里得的学生卡农学习哲学、数学、天文学、物理学等知识，掌握了丰富的希腊文化遗产。阿基米德一生的功绩莫过于他的“滑轮效应”。

有一回，阿基米德对叙拉古的国王说：“给我一个支点，我就能撬起整个地球！”国王一听感到非常吃惊，心想阿基米德是不是疯了，居然有这样的妄想，于是对他说：“好呀，那你给我表演一下吧！刚好那边有一艘大船，随便你用什么工具和器械，只许你一个人，把这艘船推下水。”

阿基米德叫工匠在船的前后左右各安装了一套设计精巧的滑轮和杠杆，并让国王拉动一根绳索，只见船慢慢地动起来，最后移到了海里。岸上的群众见此情景欢呼雀跃。国王为此十分钦佩阿基米德的才学，并当众宣布：“从现在起，我要求大家，无论阿基米德说什么，都要相信他！”

在故事中，阿基米德利用的就是滑轮效应。他通过一套杠杆滑轮系统，推动了大船。滑轮效应告诉我们，利用身边的一些“工具”，我们可以解决原本无法想象的难题。

那么，我们在商业中又该如何利用杠杆来获取更大的财富，让滑轮效应成为现实呢？几个世纪以来，商人一直在做这方面的尝试，他们试图运用杠杆产生更大的生产力和更多的利润，使自己更轻松而不是更辛苦地工作，花更少的时间来

《《 你什么是穷人

赚更多的钱。

经过实践，他们发现雇用员工是最优的方式，现在几乎所有的大型企业，从福特汽车到索尼公司都由一个创业者开始，他们都是通过员工来杠杆自身的时间和智能。

福特虽然很有才华，但是仅凭他一人的力量，一年顶多生产一辆车，收入顶多是十几到几十万元。但是，通过教导员工复制他的系统，从而杠杆他的时间和智慧，便能增加成百上千倍的收入。利用人这一杠杆的力量，比如工人、工程技术人员，他每年造出数以千计的汽车，又利用销售员，使他生产的汽车能够销往世界各地。这样，福特就成为历史上曾经最富有的人。

我们再来看一看：一个汽车销售员迈克是如何运用杠杆来使他的时间成倍“增长”的。

作为一名汽车销售界的资深人士，迈克从事这一工作已经将近 20 年了。20 年来，他平均每年卖 60 辆汽车。由于每天能向顾客展示的汽车十分有限，不管迈克多么努力，他每周也只能卖出一辆汽车。经过仔细考虑，迈克决定开一家小公司。

公司成立之后，迈克共招募了 40 名顶尖的汽车销售员，他们每人每年可以卖出 60 辆汽车。这意味着迈克的公司每年可以销售 2400 辆汽车。

现在，我们来看看杠杆对迈克的作用。凭他一个人的力量，每年可以卖出 60 辆汽车，通过公司这一杠杆，能卖 2400 辆，效率是以前的 40 倍。这就是说，迈克拥有着相当于以前 40 倍的时间，这就是“事半功倍”的含义。

由此可见，雇用员工是商业中的最好杠杆，通过杠杆员工的时间和智慧，我们就可以获取更多的金钱。当一个工人用时间来换金钱时，他的收入只会以线性方程增长，即一个单位的时间相当于一个单位的金钱，而老板们则会通过他的雇员来杠杆自己的时间和精力。他并没有仅凭自己的努力来挣钱，而是赚每一个雇员创造的价值中的一定比例，这也是美国石油大王保罗·盖蒂所要表达的意思：

“我宁愿赚 100 个人的 1%，也不去赚自己的 100%。”

综上所述，真正的财富创造由于有一个称为“杠杆”的概念的介入，避开了“时间换金钱”的陷阱。创造财富的唯一方式是“杠杆”你的时间、金钱和精力，因此，想要获取更多的财富，你必须懂得巧妙借助杠杆的力量，借用别人的时间和智慧，从而让财富中的滑轮效应成功现实。

« 你为什么是穷人

善于联想，以“活”取胜

市场上流行着一个风和木桶定律，说的是虽然风和木桶看起来毫无关系，但通过下面的推理，却可以建立联系。

- ①风吹云卷，尘土飞扬。
- ②得眼病的人增多，盲人也随之增多。
- ③盲人增多，则弹三弦琴的人也会增多（古代许多盲人以弹三弦琴谋生）。
- ④三弦琴很畅销，必须有充足的猫皮供应。
- ⑤猫的数量因而锐减。
- ⑥猫一减少，老鼠便增加。
- ⑦老鼠一多，便会咬坏洗澡的木桶，必须找师傅补。
- ⑧修补桶的师傅因不断上门的生意而赚大钱。

上述风和木桶的推理虽然有些夸张，但它的核心内容值得称赞：运用发散思维，寻找新的商机，以“活”制胜。

假如你是卖豆子的商贩，豆子卖得动，直接赚钱当然最好。如果豆子滞销的话怎么办？首先，可以考虑将豆子沤成豆瓣卖，假如豆瓣也卖不动，那就将豆瓣腌成豆豉；如果豆豉还是卖不动，就将豆豉加水发酵，制作成豆酱油，从而改卖豆酱油。其次，可以将豆子磨成豆腐卖，如果豆腐不小心做硬了，改卖豆腐干；如果豆腐不小心做稀了，改卖豆腐花；如果实在太稀了，就改卖豆浆。豆腐如果卖不动，搁点儿盐巴、调料等东西，放上几天，变成臭豆腐卖；如果还卖不动，让它长毛彻底腐烂后，改卖豆腐乳。最后，可以让豆子发芽成豆芽，改卖豆芽；

如果豆芽卖不动，让它再长大点儿，改卖豆苗；如果豆苗还是卖不动，干脆再让它长大些，当作盆栽卖。而且，为了卖得好，还给它起了一个很时尚的名字：豆蔻年华。

简单的点子，居然可以折腾出这么多销售方式，这就是发散思维的奇效。如果想成功，必须运用发散思维不断地变换解决问题的角度，思考解决问题的最新方法。针对同一个问题，沿着不同的方向去思考。在思考中，不墨守成规，不拘泥于传统，不受已有知识的束缚，没有固定范围的局限，这样才能探求出不同寻常的解决问题方法。

然而，发散思维并非天生，它来源于平日对事物的观察，对信息的留心，并有意培养自己发散性的思维方式。发散思维训练要注意提高思维的流畅力、变通力、灵活性。思维的流畅力是指一定时间内产生观念的多少。一个人对某一问题产生反应性的概念和构想很多，说明其思维具有流畅力。思维的变通力是指产生观念的不同类别属性的多少。类别越多，变通力就越高。

牢记风和木桶定律，运用发散思维，那致富的道路就会“猪笼下水——路路通”。

《《 你为什么是穷人

以退为进的技巧

某地的一所学校，每年都要举行一次智力竞赛，大部分学生都会报名参加，竞争非常激烈。这一年，一年一度的智力竞赛又拉开了序幕，全校的学生都参加了。最终，全校选出了八名最聪明的学生，他们八人有幸进入决赛，大家都等着看哪一位能获得第一名。

相关的组织者把这八名学生带到一栋楼前指着八间教室，又指指大门，说：“我现在把你们分别关在八间教室，门外有人把守。我看你们谁有办法，只说一句话，说出充分的理由让门外的警卫心服口服地把你放出去。不过有两个条件：一、不准硬闯出门；二、即便放出来，也不能让警卫跟着你。”

八名学生被分别关进八间教室后，他们待在各自的教室里，思考着用什么样的一句话，能让警卫放自己走出教室。然而，两个小时过去了，还是没有一个人发出声响。正当别的同学翘首期盼的时候，有个学生很惭愧地低声对警卫说：“警卫叔叔，这场竞赛太难了，我不想参加这场竞赛了，我认输了，请您让我出去吧！”警卫听了，打开教室的门，让他走出去了。看着这个临阵退缩的小家伙走出了教室，警卫惋惜地摇摇头。

然而，比赛结果公布，就是这个声称自己认输自愿退出的学生当之无愧地获得了智力冠军的称号。

故事中的主人公正是运用了以退为进的策略，在高手如云的残酷竞争中脱颖而出。在人们的致富生活中，也有很多类似的故事。

朱灿是一个下岗工人，凭着做鸡柳的手艺，开了一家“好美味”小吃店。由

于没有名气，档次又低，再加上周围饭店众多，生意十分惨淡。朱灿看在眼里，急在心中。

一次，由于朱灿一时大意放错调料，使得鸡柳味道大变，一位顾客刚将鸡柳吃入口中，就破口大骂：“呸，呸，这是什么好美味，明明是‘怪难吃’”。朱灿连忙赔礼道歉，但客人依然不依不饶道：“好美味是假，怪难吃才是真”。

然而，事情还没完，那位客人第二天居然用毛笔在他的店门口写了“怪难吃”三个大字，大家本以为朱灿会马上擦去，谁知他居然将这三个字一直留着。

说来也怪，自从有了“怪难吃”的“招牌”后，朱灿的顾客竟一天比一天多起来。原来有很多顾客都是冲着“怪难吃”的名号来的，因为他们都想知道“怪难吃”到底是什么滋味，到底难不难吃？吃过后，就对他的鸡柳着了迷。

朱灿发现这个情况，干脆将店名“好美味”换成了“怪难吃”。自那以后，他那小店门口常常排起一条长龙，大家都想一吃为快，“怪难吃”的香酥鸡柳从此名震山城。

其实，在竞争中消除所有的竞争对手，最大限度地占有市场，始终是商人的不懈追求。然而，采用何种策略才能在保全自己的情况下击败对手，以退为进无疑是一条妙计。

退一步海阔天空，富人们正是在这种原则的指导下，以退为进，走向了财富的巅峰。

« 你为什么是穷人

缺乏“老板思维”

穷人总是在工作中自甘平庸，做事马马虎虎，缺乏敬业精神。这样的人无论从事何种行业，若对待工作的态度不改，就注定了永远平庸。

小丁是一个很有才华的年轻人，但他对待工作总是漫不经心。他总是说：“我是在为老板打工，如果我有自己的公司，我一定能比他做得更好。”

半年后，小丁创办了自己的公司。小丁在创业之初就对朋友们豪情万丈地说：“我会努力工作，因为公司是我自己的。”

然而，仅过了半年，小丁的公司就倒闭了，他又重新去为别人打工了。因为他认为自己开公司太累、太复杂，这根本不适合他。

总抱着为老板打工的心态——做好做坏都那样，缺乏责任心和进取心，这就是穷人的思维。而责任心和进取心的缺失就是成功的大敌。这种不思进取的态度，一旦成为习惯，穷人就会失去所有创富的机会，一辈子都得做穷人。

富人却不是这样，富人在未成功时也会给别人打工，但富人即使为别人打工，也会像老板一样思考和担当，严格要求自己，把工作当作自己的事业来做。这样长久下来，富人在工作中得到了极大锻炼，养成了良好而有益的职业习惯，更获得了许多致富的机会。于是，富人成功了，不用再给别人打工。

中国台湾著名的人力资源专家翁静玉说：“二十几年前，我刚从日本念研究生回来，通过青辅会的介绍，进入某银行工作，担任办事员。同期的同事中，有我的大学同学，他是在美国读的研究生，但职级比我高一级——领组，编制上是我的主管。同样都是研究生毕业，而且他念的是美国三流大学，我念的是日本一

流大学，一样是硕士学位，待遇却不相同。

“我没有在意这种情况，仍继续认真做事。在机关，许多人都是抱着多做多错、少做少错、不做不错的公务员心态。我虽然是职级最低的办事员，可是交到我手中的事情，我一定尽心尽力做到最好。因为我把自己当成老板，老板希望看到自己的员工怎样工作，我自己就怎样去做。

“这样的工作态度，使我被当时的上司注意到了。后来，上司调去另一家银行时，带去的随从人员中，我是唯一的办事员。这是很罕见的现象，因为通常都是一些主管跟随过去。在这家银行里工作，我得到了更多学习和锻炼的机会，使自身的能力迅速得到提升。一名杰出的员工应该时刻以老板的标准要求自己，主动工作，不仅要使自己满意、别人满意，而且要努力超出别人对自己的期望，达到老板的标准，更要随着企业和自身的发展把内心的标准提得越来越高，不断学习新知识，积累新经验，从而使自己获得成长。”

富人就像翁静玉这样，“把自己当成老板”，要求自己认真对待每一项工作。这样，他们不仅能高标准地完成工作，还培养了自己像老板一样的责任感，使自己具有企业家的精神。他们不仅能征服老板，也会让自己更接近成功。

《《 你为什么是穷人

善明势，精造势

做生意，首先是明势，所谓势者，就是事物的发展趋向。做过期货的人都知道，想要赚钱关键是要选对方向，这个方向就是势。比方，大势向空，你偏做多；或者大势利多，你偏做空，你不赔钱谁赔钱！

势有大小之分：大者，国家政局的变化，世界格局的重组等；小者，市场的需求，自身的优势等。对一个商人来说，大到国家领导人的更迭，小到乡镇父母官的去留，都会对自己产生影响。在政策方面，国家鼓励发展什么，限制发展什么，对经商赚钱更是有着直接的关系。选对了方向，顺着国家鼓励的方向努力，事半功倍，比如俞敏洪的成功，就是赶上全国性的英语热和出国潮这种“势”；选错了方向，比如国家正准备对某行业制定政策进行限制、淘汰，你偏赶在这时昏头昏脑地撞了进去，那真叫“天堂有路你不走，地狱无门你偏行”，一定会鸡飞蛋打。

善于明势的人，总能因势利导地寻找赚钱之道，总能抢得先机。这样的人，他怎么会一辈子都是穷人呢？

湖北一偏远的乡村，一青年在山上采石，他并不像其他村民那样，把石块砸成石子运到路边，卖给附近的建房人，而是把石头运到码头，卖给杭州的花鸟商人。因为他们这儿的石头都是奇形怪状的，他认为卖重量不如卖造型。三年后，他成为村里第一个盖起瓦房的人。

后来，村里不许开山采石，只许种树，于是家家户户种起了梨树。每到秋天，漫山遍野的鸭梨招来八方商客。村民把堆积如山的梨成筐成筐地运往北京和上海，然后再发往韩国、日本，因为这儿的梨汁浓肉脆，味道甜美。

村里人从此过上了小康生活。那位曾把石头卖给花鸟商人的青年却卖掉果树，

开始种柳树。因为他发现，来这儿的客人不怕找不到好梨，只愁买不到装梨的筐。五年后，他成了村里第一个在城里买房的人。

就在一些村民开始集资办厂的时候，还是那个青年，在自己的地头儿砌了一堵三米高、百米长的墙。这堵墙面向铁路，两旁是一望无际的万亩梨园。坐车经过这儿的人，在欣赏盛开的梨花时，会突然看到四个大字：可口可乐。主人凭着这堵墙，走出了小村子，因为他每年都有四万元的广告收入。

20世纪90年代末，日本一家公司的亚洲区代表来华考察，经过这个山村时听说了这个青年的故事，当即下车寻找这个人。

找到他的时候，他正在自己店门口跟对面的店主吵架。他的店里一套西装标价800元，而同样的西装对门标价750元；他标750元时，对门就标700元。一个月下来，他仅卖出8套，而对面的店铺卖出了800套。得知这个情况后，日本公司的代表非常失望，认为自己被讲故事的人骗了。

不过，日本人不死心，亲自询问他是怎么回事。

片刻后，日本人决定出年薪100万聘请他。因为，对面那个店也是他开的。

善明势，精造势，你的生意就会顺风顺水，特别是刚刚涉足商界的人，明势、造势更为重要。这就要求我们用“向前看”的眼光，突破陈旧僵化的观点，用面向未来、风微知变的思维方式来解读当今日新月异的时代。

« 你为什么是穷人

没有“生意头脑”

有许多人想干一番大事业，但总是强调没有资金或其他必备的条件。实际上，只要思路开阔，能够想别人想不到的主意，世间万物均可赚钱。

人人讨厌的苍蝇，在浙江奉化市的一位女孩眼中，如同美丽的“天使”。她天天“与蝇共舞”，不仅养起了苍蝇，还养出了名堂，淘到了“金子”。

这个女孩叫汪日露，汪日露的父亲从事水产品养殖已经数十年，鱼、虾、蟹的发病是养殖户的不定时炸弹。汪父说，为提高产量就得给鱼、虾增加蛋白质，偶尔他也会喂些黄鳝、鸡蛋等，但成本太高。在饲养中，他们发现把蝇蛆喂给鱼虾或者鸡鸭吃，动物们会纷纷抢食，说明蝇蛆很对这些动物的胃口。

能不能工厂化养蛆呢？一直苦于没有良方的父女俩，在2000年12月的某一天，偶然间在报纸上看到一则报道说，南开大学的杜荣蹇教授已发明了人工养蛆的技术，父女俩看到消息后如获至宝。蝇蛆既含高蛋白能够提高养殖产量，又有自然抗生素可抵御病害，营养高又容易养活，完全符合优质饲养物的特征。

第二天，父女俩就联系南开大学的杜荣蹇教授进行了诚恳的交谈，杜教授考察后同意把技术传授给汪日露。

2001年5月，汪日露和父亲投入全部的积蓄，办起了家蝇养殖场。两个月后，工厂化养殖家蝇试验成功，蝇蛆的日产量达到了200公斤，比原计划提高了50%。

养蛆初具规模后，他们投入资金60万元，购买了1500只仙居小鸡，用蝇蛆养鸡。109天后，她养的鸡开始陆续产蛋，与常规养殖相比，产蛋期提前30天，产蛋率高出10%。

为创名牌，汪日露给鸡起名为“辰凤牌生物鸡”，给鸡蛋取名为“宠龙牌生物鸡蛋”。经农业部食品监督测试中心检验，生物鸡蛋品质一流。在宁波市第二届名特优农副产品展销会上，生物鸡蛋被抢购一空。第一年下来，蛋鸡就为她盈利二三十万元。她的“蝇蛆饲养生物鸡蛋”技术已经向国家专利局申请了专利，生物鸡蛋供不应求。

连丑陋的苍蝇都可以变成金子，你说这世上还有什么是不能赚钱的呢？对于人人见惯的空气，一名日本商人将田野、山谷、草地的清新空气，用现代技术储制成“空气罐头”，然后向久居闹市、饱受空气污染的市民出售。购买者打开空气罐头，靠近鼻孔，香气扑面，沁入肺腑，商人因此获得了高额利润；对于水声，美国商人费涅克周游世界，用立体声录音机录下了千百条小溪流、小瀑布、小河的“潺潺水声”，然后高价出售。国外，还有人销售月亮上的泥土、星星的命名权等。

不要以为好的点子只存在于这些人身上，其实我们每个人的智力都是差不多的。有人比较过，一个家庭主妇想出好点子的机会，要比一个中等公司的经理多得多。因此，不要以“信不过外行”作为借口，消灭能为我们带来财富的新点子。

其实，也不是每一个“新点子”都能转化为财富，若要它变成一个“金点子”，需要经历以下五个阶段：

第一，萌芽阶段

你想解决一个什么问题，或想做一件什么事，这些最初的概念将推动新思想（点子）的创造。

第二，准备阶段

包括调查研究，收集必要的资料，向别人请教或交换意见，以便自己尚处于萌芽状态的新点子渐渐成形。

第三，酝酿阶段

酝酿阶段的最初观念和准备阶段的萌芽观念都属于“潜意识”，这个阶段就

《《 你为什么是穷人

是要让你的潜意识活动起来，逐渐变为显意识。

第四，成熟阶段

“十月怀胎，一朝分娩”“柳暗花明又一村”“脑子一下子就亮了起来”，原来杂乱无章的思想突然变得有条有理，新点子变得清晰、明朗。

第五，检验阶段

你的新思想可能很高明，但也可能是“馊点子”。因此，你既需要理智的判断，又需要虚心地征求别人的意见，尽可能地修正它，完善它，再付诸实践中去。

用开阔的思路在万物中寻找商机，你会发现赚钱其实真的很简单。

不懂“长尾理论”，错失赚钱商机

Rhapsody 音乐网将每个月的统计数据记录下来，并绘制成图，结果发现该公司和其他唱片店一样，都有相同的、符合“幂指数”形式的需求曲线——一条由左上陡降至右下的倾斜曲线。左边的短头部分表示对排行榜前列的曲目有巨大的需求，右边的长尾部分表示的是不太流行的曲目；短头代表传统的大规模生产，长尾代表新兴的小批量定制。最有趣的是，深入挖掘排名在 4 万名以后的歌曲，发现这个数字正是普通唱片店的流动库存量——最终会被销售出去的唱片的数量。

尽管沃尔玛的那些排名 4000 名以后的唱片的销量几乎为零，但在网上这部分需求始终源源不断。不仅位于排行榜前 10 万的每个曲目每个月都至少会被点播一次，而且前 20 万、30 万、40 万的曲子也是这样。只要 Rhapsody 音乐网在它的歌曲库中增加了曲子，就会有听众点播这些新歌曲，尽管每个月只有少数几个人点播了它们，而且还分布在世界上不同的国家。只要符合一个条件，即：让经营 40 万首曲子的成本，与经营 4 万首曲子的成本相差无几，那么把得自 4 万首曲子以外的利润加起来，就会赢得一个世界。这就是风靡全球的长尾理论。

简单来说，所谓长尾理论是指，当商品存储、流通、展示的场地和渠道足够宽广，商品生产成本急剧下降，以至于个人都可以进行生产，并且商品的销售成本急剧降低时，几乎以前需求极低的类似产品，只要有人卖，就会有人买，商家抓住了这个长尾，便可以无物不赚，无所不赚。

Google 是一个典型的“长尾”公司，其成长历程就是把广告商和出版商的“长尾”商业化的过程。

《《 你为什么是穷人

数以百万计的小企业和个人，此前他们从未打过广告，或从未大规模地打过广告。他们小得让广告商不屑，甚至连他们自己都不曾想过可以打广告。但 Google 的 AdSense 把广告这一门槛降下来了：广告不再高不可攀，它是自助的，价廉的，谁都可以做的；另一方面，对成千上万的 Blog 站点和小规模的商业网站来说，在自己的站点放上广告成为非常简单的事情。

目前，Google 有一半的生意来自这些小网站，而不是搜索结果中放置的广告。数以百万计的中小企业代表了一个巨大的长尾广告市场。这条长尾能有多长，恐怕谁也无法预知。这就是互联网的力量，也是长尾的魅力。

经济领域一直存在着一个传统的经营模式——二八法则，备受商家的推崇，因为搞定 20% 的商端人群就能够为企业带来 80% 的利润，这毕竟是一件事半功倍的事。然而，长尾法则的出现无疑是对二八法则的一种挑战，但二者并不矛盾，因为在当前的经济条件下，长尾法则的适用范围主要集中在网络和数字化方面。

长尾理论的经典案例，无论是 Google 还是亚马逊（美国一家网络电子商务公司），其产品都有一个共同特征，那就是初始固定投入高，边际成本递减。比如，虽然 3G 网络的建设固定投入巨大，但每新增一个用户的成本，并不需要新的基础设施投入，且可以平摊原有投资成本，用户越多，相对成本就越低。

但与网络产品相对应的实体经济则做不到，如沃尔玛必须将同一 CD 卖到 10 万张才能平摊管理费用，获取利润，具有这样销量的 CD 连 1% 都不到。那么，想购买韦恩喷泉乐队（Fountains Of Wayne）、水晶方式（The Crystal Method）最新专辑或其他非主流音乐的六万多消费者又该怎么办呢？他们只能去别的地方买，或者放弃寻找，抹平个性，只消费和大众一模一样的东西。

交易成本和维持成本的降低使互联网存在着一个长长的尾巴，而这条长长的尾巴是可以有效开发的。这些不怎么热销的东西积少成多，便会产生非常高的价值，也会占据很高的市场份额。

交易的费用不断降低，使“做买卖”的门槛不断降低，于是，供给会呈现越来越明显的多样性，只要你稍微花点儿时间，任何个性化的需求都可能找到供给。

第一章 穷人缺少理论知识 »

这让“长长的尾巴”有更多存在的价值。长尾意味着人人都可以做小生意，也意味着能使小生意得以聚集的市场（marketplace）是桩大生意。利用长尾，进军互联网，你可以无物不赚，无所不赚。

《《 你为什么是穷人

“二八法则”的秘密

1897年，意大利经济学家帕累托在他所从事的经济学研究中，偶然注意到19世纪英国人的财富和收益模式。

在调查取样时，他不仅发现大部分的财富都流向了少数人手里，同时还发现两件他认为非常重要的事情，其中之一是，某一个群体占总人口数的百分比和该群体所享有的总收入或财富之间，有一种微妙的不平衡关系。

但帕累托真正感兴趣的是另一发现，那就是这种不平衡的模式会重复出现，他在不同时期或不同国度都见到过这种现象。无论是早期的英国，还是其他国家，这种相同的模式一再出现，而且在数学上呈现出一种稳定关系。

通过研究，帕累托得出结论：如果20%的人享有80%的财富，那么就可以预测，10%的人拥有约65%的财富，而50%的财富是由5%的人所拥有。在这里，重要的不是百分比，而是一项事实：财富在人口的分配中是不平衡的。因此，二八法则成了这种不平衡关系的简称，不管结果是不是恰好为20%与80%。

帕累托的结论表明，一个小的原因、投入或努力，通常可以产生大的结果、产出或成绩。因此，对所有实际的目标，我们五分之四的努力，即大部分付出的努力，只与成果有一点点关系。所以，二八法则指出，在原因和结果、投入和产出、努力和成绩之间，原本就存在一种不平衡关系。二八法则提供给这种不平衡现象一个非常好的衡量标准，即80%的结果归结于20%的原因，80%的产出来自于20%的投入，80%的成绩归功于20%的努力。

二八法则是商场的一条重要法则，它揭示了财富背后的玄机。凡是认真对待二八法则的人都会从中得到有用的东西，有时甚至会因此改变命运，而擅长用

二八法则去思考的人往往更容易致富。

如果你发现自己至今一事无成，但希望将来能够有所作为，这时不妨学习一下二八法则，将“办事抓关键”作为一种日常习惯，集中精力做大事。歌德说过这样一句话：不可以让重要的事被细枝末节所左右，找出那 20%，做最重要、最有价值的事。那么，如何找出最重要的 20% 呢？

将你做的事情进行分类，你就会知道最重要的 20% 是什么。

第一，紧急且很重要

例如，老板要你在明天早上十点之前提交一份报告。因为它紧急且重要，要比其他每一件事都优先。如果拖延是造成紧急的原因，则现在已经不能再拖延了。这些是必须立刻要做好的工作。

第二，紧急但不重要

这一类是表面上看起来极需要立刻采取行动的事情。但如果客观地考虑，我们就会把它们列入次优先里面去。

例如，有一位朋友约你去吃饭，都是些好长时间没有见面的好朋友。你或许会认为这是一个次优先的事情，但如果有一个人在你面前，等着你回答，你就会接受他的请求。因为你想不出一个婉言谢绝的理由，其实这类事情是可以放到次优先里面去的。

第三，繁忙

很多工作只有一点儿价值，既不紧急也不重要，但我们常常在做更重要的事情之前先做它们，因为它们会分你的心——它们给你一种有事做和有成就的感觉，也就无意中浪费了你的精力。

例如，一位经理在一个星期六早晨到他的办公室去，要做某一件他一直拖延没有做的事情。他决定先把他桌上的东西整理一下，整理好了以后，他想既然整理了桌子上的东西，顺便也整理一下抽屉好了。他把一个早上的时间用在重新整理抽屉和档案上面，而没有做自己原来计划完成的事情。

《《 你为什么是穷人

第四，浪费时间

如果我们看完电视之后觉得很愉快，那么看电视的时间就用得不错。但如果事后我们觉得用来看电视的时间不如看一本好书，那么看电视的时间就可归在“浪费”一类。

第二章 穷人不懂逆向思维的作用

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

不找借口找方法

找借口是世界上最容易的事，遇到困难找借口，做错事情找借口，一个借口、两个借口……当所有借口堆成山，财富或许就会来到你的面前对你说：“我不需要太多借口，只要一个你没有成功的理由。”

借口是容易让人上瘾的东西，用久了会摧垮一个人的精神和意志。一个人，可以找到很多借口为自己的失败开脱，但这些借口也形成一个个台阶，让穷人顺着台阶自然而然地走进无底的深渊，最终做一辈子穷人。

富人在任何情况下都不为自己找借口，他知道再完美的借口对他一点儿作用也没有，他要的是解决问题的办法和总结失败的教训。这些也是一个个台阶，但这些台阶会把他们送到事业的顶峰。

陈曦，畅网科技合伙人、首席执行官，曾获得东方卫视《创智赢家》第一季冠军。陈曦 16 岁时第一次创业，两年后，他以公司被 1600 万美元收购的结局完美退出。但是，他的第二次创业遭遇了失败。那次，陈曦向一家新疆的民营公司注资两千万，希望自己的公司通过这家公司上市，但陈曦在进行两家公司的重组时遇到了极大的麻烦。

新疆公司的原有管理层对陈曦极不信任，他们的结构组成极其复杂，所持股份相差无几，股东大会做决议时也极其混乱。而且，该公司人员众多，每月的工资就有六七十万。没有人听陈曦的，最后这家公司被迫破产，陈曦负债几百万。

如果换成别人，放弃肯定是最好的解脱，找借口也成了理所当然的事。很少有人能承受如此大的压力，对于一个二十岁出头儿的年轻人来说更是如此。

然而，第二次创业失败后，陈曦虽然沮丧，却没有气馁，也没有找借口，而

《《 你为什么是穷人

是及时总结经验。他觉得：“失败不在产品策略和营运，是资本运作和战略不清晰，长期规划不清晰。”此后，他进入大学学习，休养生息，重整旗鼓。

2004年，陈曦重新开始创业，创办上海畅网信息科技有限公司，经营手机游戏。这次创业之前，陈曦吸取了上次失败的教训，做好了充足的准备。从为什么瞄准手机市场到开发何种手机游戏，都进行了周密的研讨和筹划。

事实证明，陈曦这次的判断是正确的，他没有重蹈上次的覆辙，公司经营得红红火火。

许多人之所以能够成功，除了自身能力之外，还在于他从不找借口。找借口的人只会得到一时的安宁、片刻的惬意，却会带来更大的隐患，导致更严重的失败。聪明人只找办法不找借口，就像陈曦一样，从失败中吸取教训，重整旗鼓才是最重要的，寻找托词只会自堵出路。

我们都知道“金钱不是万能的，但没有钱却是万万不能的”。然而，很多亿万富翁最初创业时都没有什么资本，也就是说，钱并不是他们迈向成功的唯一要素。缺少资金也不是他们难以成功的理由和借口，一个优秀的商业创意或商业观念，以及积极开阔的视野，才是必须具备的东西。

芸芸众生之中，每个人都会或多或少拥有一些可带来经济利益的才能、热情或者爱好。摆在那些即将成为亿万富翁的人面前的问题是：如何正确运用这些才能、热情或者爱好。

财富并不遥远，就在生活的每个角落。抛却阻碍自己前行的想法，面对困难勤于思考，将智慧真正运用到致富当中，让过往的经验铺就你的成功大道。

以弱胜强，四两拨千斤

生意场上以“弱”胜强绝非不可能，拥有清晰的头脑和运筹帷幄的本领，就能变“不可能”为“可能”。

有句话叫“弱肉强食”，意思是弱小的总会被强大的吞噬。在现实生活中，弱小者也往往是失势的一方，但商场却有例外。很多商人就是凭着超强的商业头脑和惊人魄力以小搏大，在竞争激烈的利益博弈中占得先机，成就自己的财富梦想的。

李泽楷在闯荡商场二十几年的时间里创造了一个又一个奇迹，从名不见经传的学生到香港“小超人”。媒体甚至戏言他一天赚的钱比父亲李嘉诚一辈子赚的还多。人们在感叹李泽楷非凡赚钱能力的同时，也忍不住研究了他辉煌的发家史，其中最值得一提的是收购香港电讯。

在李泽楷的盈科数码动力并购香港电讯之前，他在北京的盈科中心很少有人知晓，连出租车司机也说不出具体位置。并购完成后，盈科和李泽楷成了人们口口相传的传奇。

2000年，李泽楷宣布竞购香港电讯之前并不被人看好，资历尚浅，资金缺乏。那时候盈科成立才几个月，还没有挣到过钱，据媒体报道，1999年盈科亏损3970万港元。与香港电讯相比是实实在在的“小蚂蚁”，而香港电讯的地位相当于内地的中国电信，它的大股东是英资公司大东电报局。大东是一家跨国公司，员工超过4万人，在全球70多个国家和地区有自己的业务。在一段时间内，香港电讯的盈利相当稳定，总股本119.6亿，被香港人誉为“一只能下金蛋的鸡”。

但表面的繁华掩盖不了内在的空虚。在资本市场里，香港电讯的发展前景已

《《 你什么是穷人

不容乐观，短时间的盈利无法使它的远景市场变得活跃，而且还面临其他公司的强有力竞争。区区几百万香港人，几大公司“分而食之”，结果可想而知。因为大环境的原因，英国大股东去意已决，寻找接手公司的事情就提上日程。最初，英国方面接洽的是新加坡电信，但遭到港人和媒体的一致反对，他们不愿让一个外国国有企业控制自己的通信业，各方争执不下，香港电讯一时无人接手。

李泽楷就是在这个时候宣布想要收购的，香港人非常高兴。没有钱，李泽楷就着手向银行贷款，中国银行、汇丰银行、巴黎国民银行，以及巴克莱银行四家银行共贷给盈科130亿美元，再加上自己原有的资金，李泽楷收购香港电信共花费了380亿美元。“小鱼吃大鱼”，制造了当年最大的兼并案。盈科也一跃成为全球超强企业，李泽楷的个人资产直线上升。

随着收购的完成，一批顶尖技术人员来到盈科，他们的到来使盈科如虎添翼，盈科成为亚洲最大的互联网企业指日可待。

这就是李泽楷的创富路，以小搏大，四两拨千斤。

一个成功的商人要有魄力和敢与一切争锋的精神。不能因为暂时弱小而放弃继续拼搏的信念，勇争第一要成为不变的追求。如果当初李泽楷因为自己的“小”而放弃竞购的机会，他就不会取得今天辉煌的成绩，也脱不掉“靠李嘉诚发达”的帽子。

但是，“以小搏大”不是莽撞，要懂得运用商业头脑，一味蛮干无异于自取灭亡。只有深刻认清自己的实际能力，准确无误地明晓时局后，才能上演“小蚂蚁”扳倒“大象”的好戏。

优秀的商人往往是出色的智谋家，商场争夺不比战场冲锋容易多少，只有充分调动自己的智慧，才能将看似遥远的财富拉到自己身边。

有舍才有得，立大志者成大事

富人之所以能致富，就是因为心中怀揣着伟大的目标。只有具备鸿鹄之志，搏击长空，才能成就大业。小目标只换来小利润，大目标才能得到大回报。拥有财富梦想的人绝不会将自己困在普普通通的小事上，他们眼里只有最好、最高、最强。

郭台铭，曾为中国台湾首富，1974年成立鸿海塑料企业有限公司，2015年位列《福布斯》华人富豪排行榜36名。

刚到深圳的时候，郭台铭一次买下500亩土地用于厂房建设。这在当时已是大手笔。那时候，很少有台商到深圳投资，即使有也是规模不大的企业。那时的鸿海在台湾地区早已开创了一片天地，但不安于现状、要做就做最大的郭台铭把目光投向了市场更为广阔的大陆。为了使公司的技术和设备达到国际顶尖水平，他的公司只与世界一流企业合作，戴尔、思科、诺基亚等电讯巨头都是他的合作伙伴。

20世纪90年代末，当很多到大陆投资的台商企业只想依靠大陆廉价劳动力、厂房及政策优惠提高公司效益时，郭台铭以重金聘请优秀人才，依靠自主创新与其他公司竞争，同时积极与国际接轨，逐步扩大自己的公司，向着心中最大、最好的企业前进。

正是凭借只与最强的公司合作、只生产最好的产品、只追逐最高目标的信念，鸿海精密公司才会有如此大的发展，郭台铭的个人财富才会快速增加。

然而，有人梦想随遇而安，目标太大觉得艰巨，目标太小又觉得缺乏挑战，

« 你为什么是穷人

奋斗的最初就犹豫不决，财富怎会青睐于他？

最开始就将梦想指向苍穹的人是幸福的，宏伟的梦想是鞭策他们前进的最强动力。小如蚂蚁的目标常常会使人感到懈怠，缺乏奋进的恒久动力。如果当年郭台铭怀有小富即安的心态，取得一点儿小成功就沾沾自喜，不思进取，就不会有如今的财富和庞大的鸿海企业。

NBA 球星乔丹被称为篮球界的“上帝”。刚开始进入联盟即备受瞩目，一个个纪录被他超越、改写，他曾经获得过六次 NBA 总冠军、五次常规赛 MVP 和六次总决赛 MVP，但乔丹总是说：“我还会更好，我要成为最强的那个。”无数纪录的打破换来的是数不尽的财富——广告、电影、出书，他的年薪最高达到 3300 万美元，这就是他的价值。

卡耐基曾说，宏大的目标才能换来巨大的回报。亿万富翁的心永不会在小目标上停留片刻，一朵花再香也无法拥有整座花园的魅力。财富不是简单的算术题，只会算一加一等于二的人不会有大的发展，一万个小目标的叠加也不会换来宏大的未来。只有向郭台铭、乔丹学习，将做大事作为不变的信念，你才会拥有非凡的未来。

迎难而上，危机就是转机

不是所有的财富都在顺境中产生，在逆境中突围的人更有可能一飞冲天，获取别人无法想象的财富，而这需要你有非凡的魄力、眼光和胆略。

任何一个寻求财富的人，在自己的奋斗路上都会遇到这样或那样的危机。在危机面前，有的人退缩了，有的人继续前进。退缩的人，无论选择何种领域都会失败，他害怕危机，危机就会时时刻刻出现在他眼前；而那些顶风冒雨前行的人，则会在冲破阴霾后发现，远处有一抹彩虹在等待自己。

2008年世界金融危机爆发，西方经济濒临崩溃，股票、银行等产业遭受重大打击，汽车行业更是遭受了史无前例的打击。但是在中国，有一个人却在全球同行业不约而同进入“冬眠期”的时候，号令手下三军加足马力扩大生产，要在危机中闯出一片新的天地，此人就是中国吉利集团董事长李书福。

2008年11月6日，在李书福的带领下，年产十万辆轿车的吉利远景湘潭基地正式竣工投产，“全球鹰”正式发布，新车“熊猫”高调亮相。

李书福为什么要这么做，很多人感到不理解，但他有自己的见解：“一到冬天，你们就担心中国的汽车工业太弱小，可能会被冻死，你们这个观点是要遇到很多挑战的，对吉利和中国本土汽车工业来说，这次危机其实是财富和机会。因为现在遇到困难最大的是美国的三大汽车公司，它们几乎每年都要亏几百个亿。即使是奔驰这样的欧洲公司，现在也遇到很大的麻烦。而它们今天遭遇的困难，我早在十年前就预测到了，这是全球汽车工业格局发生变化的必然，也是产业转移的必然。中国汽车是大有可为的！我们现在说汽车出口，不是说我们在国内打不赢了就跑出去，而是这个产业转移带来的必然结果。中国汽车产业必然会发展起来，对于这点，我是有信心的。”

« 你为什么是穷人

正是因为有这样深刻、独到的见解，李书福才会在世界经济一片“万马齐喑”的时候，逆流而上扩大生产。他表示：“吉利现在已经进入战略转型期，从以前的‘造最便宜的轿车’转型为‘造最安全、最环保、最节能的汽车’，吉利要用三年时间打基础，五年时间打造消费者最喜欢的汽车品牌，十年时间打造全球领先的汽车品牌。未来几年内，吉利将发布3~5个全新的品牌。”他坚定地认为，欧洲汽车巨头的危机就是中国本土汽车企业的机遇。

李书福历来被誉为“狂人”：做事大胆，雷厉风行，曾涉足多种行业，不惧怕失败，往往能在局势不利的情况下扭转乾坤。李书福为什么能取得成功，这不仅归功于他的个人能力，更在于他面对困境时的态度和做法。只有勇往直前，抓住危机中的机遇，大力发展自己，想他人不敢想，为他人不敢为，才能变害为利，在他人饱受困境折磨的时候独善其身，并有更大的突破。

任何事物都有两面性，当大多数人只看到一面忽视另一面，而你却能从中看到不同时，你离成功就不会太远，离财富也不会太远。试想一下，如果李书福像他人一样，在危机面前减产裁员，自己的公司或许不会受到金融危机的过大影响，却失去了一个发展壮大机会，甚至可能被其他公司赶超甚至吞并。

困境对穷人是暗无天日的黑夜，而对想有更大发展的人来说，却是黎明前的第一道曙光。所以，当危机来临，切莫低头后退，要迎头面对，抓住它就是抓住了财富。

马云的“懒人理论”

有人说：“赚男人的钱不如赚女人的钱，赚女人的钱不如赚懒人的钱。”这句话一点儿也不假，在这个懒人时代，发展懒人经济，赚懒人的钱是成为富人的一条途径。

阿里巴巴的总裁马云有一句名言是：要相信客户都是懒人。他说：“世界上很多非常聪明并且受过高等教育的人无法成功，就是因为他们从小就受到了错误的教育，他们养成了勤劳的恶习。很多人都记得爱迪生说的那句话：天才就是99%的汗水加上1%的灵感，并且被这句话误导了一生，勤勤恳恳地奋斗，最终却碌碌无为。其实，爱迪生是因为懒得想他成功的真正原因，所以就编了这句话来误导我们。

“世界上最富有的人是比尔·盖茨，他懒得读书，就退学了。他又懒得记那些复杂的DOS命令，所以就编了个图形的界面程序。于是，全世界的电脑都长着相同的脸，而他也成了世界首富。

“世界上最值钱的品牌——可口可乐，它的老板更懒。尽管中国的茶文化历史悠久，巴西的咖啡香味浓郁，但他实在太懒了：弄点儿糖精加上凉水，装瓶就卖。于是，全世界有人的地方，大家都在喝那种像血一样的液体。

“还有更聪明的懒人：懒得爬楼，于是他们发明了电梯；懒得走路，于是他们制造出汽车、火车和飞机；懒得出去听音乐会，于是他们发明了唱片、磁带和CD。这样的例子太多了，我都懒得再说了。如果没有这些懒人，我们现在生活在什么样的环境里，我都懒得想！

“以上所举的例子，只是想说明一个问题，这个世界实际上是靠懒人来支撑的。世界如此精彩都是拜懒人所赐。现在，你应该知道你不成功的主要原因了吧？

« 你为什么是穷人

“懒不是傻懒，如果你想少干，就要想出懒的方法，要懒出风格，懒出境界。像我从小就懒，连长肉都懒得长，这就是境界。”

马云提出的“懒人理论”，目的是告诉员工在工作的时候需要改变方法，阿里巴巴的理念是“要相信客户都是懒人”，所以需要处处为客户着想。客户懒得做什么，阿里巴巴就需要做什么，让客户成为自己的“提款机”。

可以说，马云的“懒人理论”颠覆了我们以往的思维，他要求阿里巴巴要以客户的要求为导向，不能把网络做得太复杂，要通俗易懂、方便操作，最好是让菜鸟都能玩转阿里巴巴，这是马云所希望看到的。

在现代社会，人越来越懒，做任何事情都恨不得别人替自己准备得妥妥当当。比如，不愿意动手，天天订快餐吃；不愿意走路，恨不得将汽车开进卧室；不愿意动脑，大部分的著作缩成千字文才肯一读，还说这是“快餐文化”。就连谈恋爱，也恨不得一见面就直奔主题。所以，懒人成了一大商机。

马云的成功在于抓住了人们身上普遍的弱点，进而挖掘，使之转变成赚钱的机会。马云是个懒人，也是聪明人，他捕捉到了别人没有发觉的市场，“懒”出了门道，也“懒”出了财富。

其实，懒不是真懒，绝非让人养成懒惰的恶习。马云的“懒人理论”实际上是一种思路的转变。现代社会日新月异，市场需求也呈现出多样性和独特性，“懒人群体”的出现是一种新的经济机遇。如果能从懒人的角度去思考，挖掘他们的需求，并尽量使自己的产品符合他们的要求，就能把市场做大、做活。

白居易诗成后每每读给老妪听，若老妪不解，便再加修改，直至做到“老少咸宜”。如果你的产品也能让懒人满意，并使他们非常享受现在的自在生活，那么你离财富就不远了。

最大的对手是自己

人一生或许会遇到很多对手，但自己无疑是最大、最难对付的那个。战胜了自己，也就掌握了成功的最大资本。

商场争锋，凡涉及利益纠葛，一场厮杀必不可少。成败暂且不论，争斗过后，梁子注定结下。心中默念数句：这是最强的对手，这个次之，这个最弱。凡此种，积蓄力量，有朝一日定将他打得落花流水。

真待功成名就之时，所有对手也早已败在自己的手下，料想可以享受一番，不想却突然就此陨落。为什么？因为还有一对手屹立不倒，那就是自己。越成功的人越加明智，他们明白没有永远的功德圆满，最大的对手就是自己。马云就清楚地意识到了这一点。

“并购了雅虎（中国）后，我们开始成为所有中国网络公司的竞争对手。”这是马云在阿里巴巴并购雅虎（中国）之后说的话。并购案使阿里巴巴迅速提升了自身实力，成为中国最具竞争力的网络公司之一。各路强手随之而来。“我们惊动了全世界最强大的竞争对手 eBay，我们也碰上了世界上发展速度最快的公司 Google，国内的互联网公司新浪、搜狐、网易、腾讯也全都把我们当成竞争对手。”但马云认为最大的威胁还是来自自己。“没有公司会对阿里巴巴构成威胁，真正的威胁来自我们自己。中国市场上也许会有五十个和阿里巴巴相似的公司，但是只会有一个阿里巴巴。”

马云就是这么自信，他的自信也有资本，他的身价已超过千亿。但是面对诸多成功和荣誉，他没有志得意满，他很冷静。马云认为阿里巴巴还有许多隐患和风险，他要在成功的风口浪尖给自己泼一盆冷水，他担心的对手不是别人而是自己。

《《 你为什么是穷人

“我认为真正的竞争对手是自己，所以我们不去研究竞争对手。为此，我花费了大量口舌来说服我的高层管理团队。在一百米冲刺时，研究对手就是往后看。只有研究明天，研究自己，研究用户才是根本，才是往前看。别人不一定是对的，你老是研究别人，脚步就自然地跟过去了。”

当阿里巴巴已经是一家很成功的企业，各方好评如潮水般涌来的时候，马云曾如此谈道：“阿里巴巴有没有危机？我觉得危机很大，要不我怎么可能这五年没重过一斤，而且现在越来越瘦。我以前也在想公司大点儿可能老板就轻松了，我现在发觉越大越累，CEO天天想的就是危机在哪里。找出公司内部的问题是件好事，因为团队需要融洽，有些东西也许今天没用，但是可能会成为癌症。作为CEO必须在公司内部持续关注癌症的癌变，这个很痛苦，你如果能够真的找到癌症，你就是顶尖人物了。”

马云就是这样，在成功的时候只关注自己，研究自己的优势，也研究自己的缺点与不足。马云坚持只让“最优秀”的说话，他坚定地走自己的路，因为阿里巴巴已经走在了最前列；他又时时“提防”自己，找危机谈差距，不让最强大的对手把自己击败。马云是智者，他明白商战之中不能只寻觅外围敌手，而忽视自己这个最大的敌人。

很多人最终失败就是太大意，觉得经过数载艰辛努力终于可以享受一番，享受的时候就是“坠落”之时。贪图享乐会让危机接踵而来，享受即是毁灭的开始。想要变得富有，就要向马云学习，成功的时候、受到赞扬的时候，用危机鞭策自己。

不盲从，坚持自己本色

坚持自己的本色，拥有自己的个性和品位，才能吸引更多人的关注。

任何东西都必须拥有个性，有个性才能生存。犹太人认为：商业的个性就是独有的经商理念、特殊的经营模式，因环境条件差异而不可相互简单模仿的销售品种和价格等要素的总和。

社会的发展日新月异，赚钱却是人们心中不变的念头。怎样才能在竞争激烈的市场中获胜？面对新的赚钱领域，盲从跟风还是坚持自己的特色？当所有人趋之若鹜地扑向同一领域，即使蛋糕再大，也会因为僧多粥少而得不到太多利益，简单的模仿只会将自己的路堵死，“学我者生，似我者亡”就是这个道理。而那些从一开始就坚持自己特色的人，则会渐渐拨云见日，打造自己的名牌。

陈佳慧是南京第一家自助式旋转小火锅店的老板，她有着幸福的家庭，有疼她的老公和可爱的女儿，但她想成就一番事业。于是，她投入巨资开创了自己的火锅店。

她不希望自己的火锅店像街边的大火锅店似的，一群人围着桌子赤着上身，猜拳行令，不雅观也不会有市场。陈佳慧给它的定位是优雅舒适，消费群是二三十岁的年轻人，他们可以在这里聊天休闲，像咖啡厅一样让人感到舒服。

于是，她就上网查小火锅的相关信息，终于找到了一种旋转的小火锅。这种火锅的特别之处在于，它的自助台上有一个可以自动旋转的传送带，传送顾客需要的菜，客人可方便而快捷地拿菜。

因为她的店独具特色，所以刚开业客人就源源不断。不满一年，她就赚回了

《《 你为什么是穷人

130 万的成本。之后，她的分店陆续开业，生意也越来越红火。

陈佳慧的成功源于自己的特色。小小的火锅本不新奇，但独特的定位和新颖的风格让她早早搭上了财富的班车，有别于他人成了陈佳慧致富的秘诀。

因此要不不做大多数，当大家都千篇一律地做同样东西的时候，你的“另类”就成了获取财富的撒手锏。努力让自己不一样，财富就会来到你的身边。

机遇青睐有准备的人

有这样一句话：“机不可失，时不再来。”每一个机遇都像稍纵即逝的流星，眨眼之间就会消失无踪。如果想抓住财富的尾巴，就要提前做好准备，哪怕是万分之一的机会，也要拼尽全力去把握。

天上会不会掉馅饼？这是个蠢问题，当然不会，除非是在梦里。但是，如果有一天真的掉了馅饼，怎么才能接住它？答案只有一个：只有先张开嘴巴，才不会让馅饼落入他人之口。

要想变得富有，很多因素必不可少，机遇就是其中之一。很多人抱怨机遇太少或没有机遇，那是因为他们坐等机遇，强调客观原因，而不从自身找答案。一个真正抓住机遇的人，会在机遇来临之前做好全方位的准备，只有自己具备了迎接机遇的实力，才会吃到“天上的馅饼”，“肚子”饱了，财富也会慢慢到来。

张曼玉现在已是知名的国际明星，电影、广告等工作源源不断，挣钱对她来说已是再容易不过的事。很多人问她成功的原因，她提到了一个人——王家卫。王家卫可以说是张曼玉的电影启蒙老师，他导演的《旺角卡门》和《花样年华》都由张曼玉主演，一部让她开窍，一部让她享誉全球。所以，张曼玉将王家卫视为自己的伯乐。

张曼玉说：“在遇到王家卫之前，做演员对我而言就意味着机械地做反应，毫无原因地狂喊，像孩子一样哭、蹦蹦跳跳。而拍《旺角卡门》时，我要寻找感情的深入点。我认识到自己是电影中的一个人，知晓了这个人由思想到动作之间的连接构成。我慢慢地、一点一点地努力去做。王家卫先是琢磨演员、眼神、服装色彩、物体形态、视觉效果，然后再从这些出发去构思他的作品。和他在一起，

« 你为什么是穷人

我成了一个研究对象。这种拍电影的方式在香港不常见。在香港，电影飞快地拍、飞快地看，速度毫无节制，因为人们不喜欢停顿、沉默，以及缓慢。然而，要成为一个名副其实的演员，这一切都是必不可少的。”

在拍完《花样年华》后，张曼玉又忆起王家卫对她的影响：“王家卫在我最低落的时候出现，他让我有了自信。十年前，我开始想突破自己，但需要有一个适合的人去配合，而王家卫就是那个人。因为他没有剧本，你就没有办法，只能用心去演……和王家卫拍片，我觉得很有安全感。他永远会把我的最好的一面拍出来。王家卫为我打开了一扇门，他使我明白：表演不仅仅是一种陈述，而是要发自内心，需要整个身心的投入，而不是光靠脸部或眼睛。”

张曼玉对王家卫充满了敬佩与感激，觉得遇到他是上天赐予自己的机遇。其实，王家卫成就了张曼玉的同时，张曼玉也成就了王家卫。王家卫之所以能成为伯乐，前提是张曼玉的确是一匹“千里马”。如果张曼玉仅仅是“花瓶”，如果她本身没有足够的实力，如果她不能够静下心来进入人物内心细细揣摩角色，机会也不会光顾她。

一个能真正抓住机遇的人会抓紧时间修炼“内功”，使自己的实力和机遇相配，这就是富人和穷人的区别。富人敢想敢做，穷人只想不做。同一件事在富人手里是成功，在穷人那里就是失败。不要说幸运的事只青睐富有的人，那是因为富人本身就具备了迎接幸福的能力。穷人只有奋起直追，在拥有成功想法的同时也要让自己真正强大起来，直到有一天，天上真的掉下馅饼，你才能牢牢地将它咬在嘴里，而不是被它砸晕。

想要秋天有收成，必须在春天播种；想要获得机会，总要事先努力付出。所以，所有渴望成功的人，当你们梦想有一天获得无数鲜花、掌声和财富的时候，请先静下心来，在面前的土壤里播种、施肥，只有这样，美丽的花朵才会在你的生命中盛开。

炼就“火眼金睛”，挖掘冷门中的商机

在会赚钱的人眼里，永远没有“冷门”“热门”之分，只有把它看“热”还是看“冷”之分。三百六十行，行行出状元。三百六十行里，并非行行都是“热门”，但是在眼睛“毒”的人看来，再“冷”的行业也能淘出“真金”。

在富人看来遍地是黄金，只要你炼就一双善于发现商机的“火眼金睛”。富人在大街上一站，用鼻子闻一闻，就能嗅出哪儿有赚钱的机会，这当然有点儿夸张。不过，他们的眼睛无论盯着什么，都能从中发现商机，赚到白花花的银子。

有些人做生意总挑热门、焦点，觉得只有这样才能挖到黄金。毋庸置疑，能够引起大多数人的关注，本身就说明了它的吸引力和无限商机。但是真正有能力会赚钱的人会“避热就冷”，在“冷门”里创富，挖别人挖不到的金子，出奇制胜。

许爱东曾经是银行职员，现在其经营的“卖炭翁”竹炭制品连锁店已遍布全国。

靠竹炭致富还要从她一次生病说起。几年前，许爱东的风湿病犯了，最严重的时候连胳膊都抬不起来。一个朋友送给她一床竹炭床垫和几个炭包，说能治好她的病。用了之后，病果然好了。

于是，许爱东对竹炭产生了浓厚的兴趣，敏锐地感觉到这是一个巨大的商机。她到朋友所在城市考察后发现，竹炭货源充足，却没有一家专卖竹炭的商店，全国也是如此。这更坚定了许爱东做竹炭生意的信心，但她的想法遭到了家人的反对：这是十足的冷门，全国都没人做，你为什么要去试水？因为看准了商机，所以许爱东还是下决心做下去。2002年3月全国第一家名为“卖炭翁”的竹炭专营店在杭州开业。

刚开始生意惨淡，顾客虽然觉得新鲜，但看的人多买的人少。一段时间后，

《《 你为什么是穷人

许爱东有些支撑不住了，但依然看好竹炭市场前景，她决定改变思路，重选店址。之后，她就在杭州著名的商业文化街河坊街租了房。不幸的是，“非典”恰好来临，又是一片萧条。许爱东再次面临朋友的质疑和家人的阻挠。不过，她还是坚持了下来。果不其然，在抵抗住“非典”的肆虐后，营业的第一天收入就超过了三千元，比以前一个月的收入还多。这更坚定了许爱东继续做下去的决心。

随着竹炭生意越来越好，她已不满足于在家乡开店，许爱东要把自己的竹炭事业发展到全国。2003年8月，她在湖南开设分店。三个月后，她在全国已有一百家分店。2004年，她又开办了竹炭加工厂，扩大产品深加工和一体化作业。

现在，她的事业已遍布全国，一个曾经无人知晓的冷门，被她做成了大生意。

冷门生意最好做也最赚钱，只要有市场，就有赚钱的机遇。冷门之所以被定义为冷，是因为很多人先入为主：别人说它冷，我也觉得冷，很多赚钱的机遇就这样悄悄溜走了。如果许爱东当初也像其他人一样对竹炭熟视无睹，面对家人的阻止没有继续坚持而是选择放弃，就不会有现在的成绩和发展。她可能依然是一名普通的银行职员，过着朝九晚五的生活。

“冷门”的发掘是视野的拓展，也是灵敏的商业嗅觉使然。富人会细心观察身边的每一个领域，冷与不冷不在主观而在市场，他们明白市场决定生意，生意决定财富的道理。那些能从“冷”处着手，钻“冷门”的人，才可能挖到更大的宝藏。生意场上“冷门”并不怕，它只是戴了面具的财富，谁能让它现真容，谁就会获得财富。

跟紧时代的步伐，不断改变赚钱思路

时代千变万化，钱却没有改变模样，要想让它投入自己的怀抱，就要变着花样讨它欢心，这就是赚钱的思路。跟上时代的步伐，你才能跟上钱脚步。

社会发展日新月异，思想守旧，与社会脱节必然导致被淘汰的恶果。俗语说：“士别三日，定当刮目相看。”如果赚钱只抱老眼光，无法推陈出新，付出再多，有时也是枉然。只有紧跟时代步伐，你才会成为富有的人。

据媒体报道，网络游戏自2003年骤然兴起以来，成为当年十大赢利行业之一。它不仅使一度陷入低迷的网络行业找到新的赢利模式，还使得其中一些涉足较早者迅速积累了财富。有的游戏商在短短几年内赢利数十亿，网游迅速成为中国最赚钱的行业。一个新的赚钱领域应运而生，每个人都想在网络的世界里大赚一把。一位名为彭海涛的少年因为网游成为明星，他的一款名为《传说online》的游戏被盛大以亿元天价购买，成为亿万富翁。

2007年时的彭海涛，1.72米，穿着运动短装，皮肤黝黑。“除了上学，我都在玩游戏”，他是这么说的，也是这么做的。他的玩游戏历史要从幼儿园算起，母亲出差时带回来的家庭电子游戏机，成为他游戏世界的第一个伙伴。

1994年，彭海涛又向家人索要了一台486电脑。处理器只有33M，没有硬盘，在DOS模式下运行，彭海涛却兴奋不已。2001年，彭海涛考上了自己喜爱的大学，志愿是“网络学院”。此时的他已不仅是玩游戏的高手，更是修改游戏的高手。

“我是在玩游戏，而不是被游戏玩。”这可能是彭海涛有别于他人的地方，做游戏的操控者而不是被控者，这也为他后来投身游戏行业奠定了基础。大学时期，彭海涛已学会通过游戏赚钱：卖《传奇》装备得到六千元；赢得某游戏成都区冠

«« 你为什么是穷人

军获得奖金八千元。

此后不久，彭海涛就开始自己创业：创建游戏工作室，投身网络游戏设计和运营。当时的中国，网络游戏商获得了不可思议的市场收入，而之前两年的网游市场利润为零。刚开始的创业是艰辛的，“那时候公司就是网吧，员工们蓬头垢面地聚在电脑前，没日没夜地熬。”

随着 3D 网游《传说 online》的设计成功，一切都改变了。在很短的时间内，注册用户超过六百万，原本默默无闻的年轻人一跃成为业界炙手可热的新星。随着《传说 online》在网游爱好者中的影响越来越大，盛大集团以高价购进，彭海涛在一夜间暴富，成为亿万富翁。

赚钱的多少跟年龄无关，只要思路不落伍，就可以成为富翁。所有梦想财富的人们，请开阔自己的眼光和思路，早一点儿“新潮”就会早一点儿致富。

常怀忧患意识，保持清醒头脑

古语有云：“生于忧患，死于安乐。”在对待财富的态度上如果不居安思危，防微杜渐，既得财富也可能渐渐消失。华为总裁任正非在企业处于“春天”之时大谈“冬天”：冬天是可爱的，不是可怕的，如果你不事先预判它的到来，你可能永远感受不到春天的美好，财富也如隔岸桃花。

一个人在什么时候最危险？处处险象环生，前有悬崖、后无退路，还是四周一片宁静，鸟语花香？失败的时候抱怨幸福太远，成功的时候觉得未来无忧。总觉得春天最好，冬天早应该从这个世界上消失。春天也会很冷，如果只贪图享受春日暖意，将注定到来的冬天抛于脑后，它就会提前到来。

“冬天也是可爱的，并不是可恨的。如果我们不经过一个冬天，我们的队伍一直飘飘然是非常危险的，华为千万不能骄傲。所以，冬天并不可怕，我们是能够度过去的。”这是华为总裁任正非的一段话。他在告诫人们，没有危机，华为不会存在，个人的价值也会消失殆尽，而冬天的存在就是为了让人们寻找春天。

在网络股泡沫破灭的寒流还未侵袭中国，国内通信业增长速度仍然迅猛的时候，当华为2000年年销售额达220亿元的时候，任正非却大谈危机：“华为的危机以及萎缩、破产一定会到来。”他在一次公司内部讲话中颇有感触地说：“十年来，我天天思考的都是失败，对成功视而不见，没有什么荣誉感、自豪感，只有危机感，也许是这样才存活了十年。我们大家要一起来想怎样才能活下去，也许才能存活得久一些。失败这一天一定会到来，大家要准备迎接，这是我从不动摇的看法，这是历史规律。”这篇题为《华为的冬天》的文章后来在业界广为流传。

“华为的冬天”实际上并非只是华为公司的冬天。在《华为的冬天》的最后，任正非说：“沉舟侧畔千帆过，病树前头万木春。网络股的暴跌，必将对两三年

« 你为什么是穷人

后的建设预期产生影响，那时制造业就惯性进入了收缩。眼前的繁荣是前几年网络大涨的惯性结果。记住一句话‘物极必反’，这一场网络、设备供应的冬天，也会像它热得人们不理解那样，冷得出奇。没有预见，没有预防，就会冻死。那时，谁有棉衣，谁就能活下来。”

比尔·盖茨屡次告诫微软的员工，要时刻怀有“距离破产只有 18 个月”的危机感。海尔集团的 CEO 张瑞敏说：“永远战战兢兢，永远如履薄冰，以永远的忧患意识追求永远的活力。”

一个具有忧患意识的人才能成功，防微杜渐历来是商场成功必备的因素。华为在 2008 年的销售额超过 200 亿美元，人们看到的是它的成功，但任正非说华为没有成功，只有成长，以及未来越来越多的难以预计的困难。正是这种意识让华为不断进步，在忧患中不断发展。

纵观世界各大富豪和企业家，他们中的许多人总能在危机来临之前避免损失，并能借此有更好的发展。他们有“提前预警”的意识，当危险真正到来时，自己才不会受到威胁。一个想富有的人，不应被现有的财富困住双脚，迷失前进的方向。安于享受只会使将来暗淡无光，只有将已取得的成绩抛在脑后，用更加明晰远大的眼光洞察未来，才能将可能的危险消灭于萌芽状态，成功和财富才不会离你远去。

第三章 穷人缺乏创新思路

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

枪打出头鸟，后发先制

在经商中，有时为了保存实力，要学会“韬光养晦”，将自己的才华隐藏起来，见机而动。它可以使自己在没有能力与对方正面竞争的情况下，暂时保存自己的实力，然后养精蓄锐，等待时机，出奇制胜。

在商海竞争的过程中，实力雄厚、强劲的一方总是很狂傲，自以为“天下第一”。面对这种情况时，千万不要在他们面前暴露你的实力或者潜力，而是千方百计地“装聋作哑”，做出胸无大志、俯首听命的模样，使其欲与己竞争一番的弦慢慢放松下来，麻痹其思想，最终才能抓住机会克敌制胜。

其实，这就是被商界人士广为传颂的“老二哲学”。所谓“老二哲学”就是不做第一，不做第三，而是紧紧跟在排名首位的后面做老二。先隐藏不动，储谋蓄势，瞄准机会再冲刺第一。或许是暂时不愿做“出头鸟”，或许是想挂在后面搭个便车，而不是不思进取，因为老二只是个过渡阶段而已。

经商者在经商之初，要学会做“老二”，抢先者未必就一定能够抢占到市场，不要以为第一个推向市场的创新产品或经营模式，就具备了绝对的竞争优势，便能成为未来市场的领导者。事实证明，最早进入新市场的产品，并不一定是最后的赢家。

最典型的例子就是万燕最先做VCD生意，但后来钱都让步步高、爱多赚去了。当年，万燕花了一大笔钱告诉消费者：VCD是好东西。直到市场培育好了，大家都知道VCD是个好东西时，步步高、爱多出手了：建立自己的品牌，完善自己的营销网络，再把价格降下去，成功了！而为他人作嫁衣裳的万燕呢？在不知不觉中就销声匿迹了。

所谓“螳螂捕蝉，黄雀在后”，甘当老二、能当老二就是做黄雀，好多商人

《《 你为什么是穷人

对此颇有感触。他们辛勤地开拓市场，但到销售额刚见好转的时候，又生后顾之忧。为什么呢？因为这个时候，必然有其他人跟上，即后发制人，更以实力制人。某些经商大户对风险较大或无暇顾及的生意，先按兵不动，让其他小商人去开发，等到有利可图时，再迅速开发并取而代之。黄雀之于螳螂似的后发制人，虽有点儿胜之不武，但作为市场竞争中的一种手段，却没有违背商业道德。这就告诫我们，如果在市场中你的实力并不是非常雄厚，那还是不要做出头鸟。

一个商人，在经商过程中能够先发制人当然值得称赞，但“步人后尘”者也不应该被视为落伍者，特别是事业刚刚起步的商人。他们在开发新产品过程中，由于受到资金、技术、市场等诸多因素的制约，新产品开发举步维艰，很难快速形成规模，产生效益。这时候，解决问题的最好办法就是跟紧领跑者。如果不顾自身的实际能力，拼命地往前冲，不仅新产品开发没有形成气候，而且投入市场后难免存在各种后患，结果犹如自掘坟墓，使自己处于困境之中。

需要说明的是，运用“老二哲学”时，信息一定要灵，动作一定要快，使自己处于主动地位，等到时机成熟时，出奇制胜。

运用心理暗示诱导顾客

一家电影院在放映过程中，突然插入了一段关于冰淇淋的广告。时间很短，一晃而过，观众还没有意识到是怎么回事时，广告已经结束。然而，在潜意识中却留下了深刻印象。看完电影之后，大家都到电影院门外的售货亭买冰淇淋，效果极佳。这则广告对于人们的购买行动起到了暗示作用。

一位正看着身上试穿的衣服犹豫不决的女士，经服务小姐的暗示（这件衣服你穿着很不错），就不假思索地买下了。

.....

这些都是在营销中运用了心理暗示方法，事实证明这种方法确实非常有效。

其实，每一个人都很容易受到暗示的影响。例如，消费者看到维生素的广告语“疲倦是疾病的开始”，就会受到“我是不是病了”的暗示，于是就感到越来越疲倦。只好遵从广告宣传，服用那种维生素，疲劳就自然消失了。也许，消费者根本就没有疲倦，只是由于暗示的影响而产生了这种幻觉。

在日常生活中，哪些人更容易受到暗示的影响呢？

第一，女性容易受到暗示的影响。一般来说，男性比较理性，而女性比较感性。所以，以女性为对象的商品，利用这种暗示更容易取得良好效果，如“乌溜溜的秀发谁不爱（洗发水）”“让你提前下斑（化妆品）”，一句“味道好极了（咖啡）”，更是大受欢迎。

第二，年轻人较易受到暗示的影响，特别是儿童。某家食品公司，印制了一些儿童玩具画册，与一般画册一样，只是在每页的左下角印有自己的商标图案。这些图案在幼儿的脑海中留下了深刻的商标印象，而儿时的记忆对于将来的购买

« 你为什么是穷人

行为会产生一定的影响。下次见到商品时，就会有购买的冲动。

当然，暗示是需要讲究策略的。暗示过程一般分为两个阶段：首先使消费者产生一种想法，然后在想法的基础上采取行动。

针对不同的商品、不同的人要采取不同的策略，而最常见的是命令性策略的暗示。这种策略将内容和目的直接告诉对方，使他们有危机感，迫使自己果敢行动。如“数量有限，欲购从速”“清仓大甩卖”“紧急行动，除夕大赠送”，以及“跳楼”“放血”之类的广告语。

不过，这种命令性策略要求暗示语言精练、简明易懂。现代生活节奏紧张，消费者没有过多的时间去思考为什么甩卖，因此，这种暗示会条件反射地引起消费者的兴趣，“跳楼大甩卖”会使消费者想到降价甩卖，于是消费者就会产生一种购买欲望。

由此可知，凭借心理暗示来实现自己推销产品的目的，不失为一招商战绝技。

炒作的重要性

这是一个炒作的时代，炒名人、炒影视、炒书籍、炒楼盘、炒股票、炒古董、炒汽车、炒足球……它给人的感觉是天下万物就像炒花生、炒瓜子那样，莫不能“炒”。

关于股票上市有这么一种说法：第一，要有一个好题材；第二，要编织一个美丽的故事；第三，要娓娓动听地给股民讲述，让股民把口袋里的钱掏出来装进企业的口袋。股民买股票不是买现在，而是买期望、买未来。所以要有好题材，要编好故事，然后娓娓动听地向股民讲述，从而让人家从口袋里掏出钱来给你，这实际上也是炒作。

脑白金的广告是大家都熟悉的，而它的炒作能力更是令人拍案叫绝。

许多人认为，脑白金广告制作粗糙，表情庸俗，几个卡通人物以夸张的表情，反复唱“送礼还送脑白金”，让人感觉没完没了。而且用语太过直白，既没有诗情画意，也没有文化内涵；画面既不美轮美奂，也没有气壮山河的冲击力；至于情节，几乎谈不上，就是扯着嗓子大喊，令人难以忍受。在某刊物评出的最恶俗烦人的广告中，脑白金广告高居首位。

然而，犹如臭豆腐闻着臭、吃着香的事实一样，脑白金卖得特别好。广告“滥”，而产品却能卖得好，这是为什么呢？

尽管当电视机里响起“今年过节不收礼，收礼还收脑白金”的声音时，大多数人会条件反射地调转节目频道，但当人们走进货物琳琅满目的大商场，迷茫于给亲戚朋友送什么礼时，同样会条件反射地想起这几乎把所有人脑袋撑破的广告词。送礼，不送脑白金送什么呢？

这是一个传媒使人发财的年代，媒体能够利用鸡毛蒜皮的琐事制造出成千上

《《 你为什么是穷人

万个明星，自然也能制造出无数的明星企业和企业家。因此，聪明人应该紧跟时代的步伐，制造出一些热点事件、热点人物，创造新奇概念，挖掘和提炼新闻，引起媒体的注意。接着进行炒作，吸引人们的注意力，实现赚钱的目的。

不过，炒作也有注意事项，弄不好反而会产生负面效果。具体需要注意以下几点：

第一，炒作要善于制造场面，并尽可能地把场面做大，取得轰动效应，才能达到理想的效果。

第二，炒作要精心策划，密而不疏，环环相扣，浑然一体。

第三，炒作要讲究尺度，不能过于离谱。

女人的钱最好赚

女人是市场消费者的主体，这句话不用验证就会得到大多数人的认同。你只要在商场里观察一个小时就会发现，在镜子前不厌其烦地试穿衣服的都是女人，而喜欢逛街、买东西是女人的天性。

女人享乐的同时，既喜欢把自己保养得青春焕发，又喜欢把自己打扮得漂漂亮亮。其实，女人这样做不光是为了自己，更重要的是给别人看的。于是，针对女人的高级消费品应运而生，如五光十色的珠宝、项链、戒指、手表等成为女人的抢手装饰品，高级化妆品、高级礼服、高级休闲服，甚至是高级轿车，都为女人而出现。这些永远不会饱和的产品使目光远大的生意人赚取了巨额利润。

男人是这个世界的中心，而女人又是男人的中心，围绕着中心的中心做文章，想不赚钱都难。

阿克斯牢记“盯紧女人”的法则，让自己的事业越做越大，赚了数不尽的钱。

阿克斯在伦敦开了一家百货商店，地理位置非常好，每天来往的人也很多，但阿克斯的生意却一直不好。开业两三年了，店里总是冷冷清清的。经过长时间的观察，阿克斯终于发现了问题所在：原来平时光顾公司的人以女性居多，差不多占到80%，偶尔有男人来商店，也大多是陪妻子购物，很少单独买东西。于是，阿克斯果断地决定将自己的百货商店的营业对象限定在女性身上。

这次，他把所有的营业面积全部用上，都摆上女性用品。而且，精明的阿克斯还想出了高招：把正常的营业时间一分为二，白天他摆放家庭主妇感兴趣的衣料、内裤、衣服、手工艺品、厨房用品等实用类商品；晚上则变成一家时髦用品商店，将朝气蓬勃的气息带到商店，以便迎合那些年轻的女性。这样，大部分有

《《 你为什么是穷人

消费实力的女人都被他的经营方针给覆盖了。

尤其是针对年轻时髦的女孩子们，阿克斯可以说是费尽了心机，光是女孩子们喜欢的袜子就陈列了许多种，内衣、迷你裙、迷你用品、香水等都选年轻人喜欢的。凡是年轻女性喜欢的、需要的，能够引起她们购买欲望的商品，他都尽量置办，并把它们摆在柜台显眼的位置上。他甚至敢夸下海口说：“在这里，年轻女孩子喜欢的东西，我是应有尽有啦。”

阿克斯还从国外进口了流行的内衣样式，并对其进行巧妙的宣传：“本店有世界最风行的新款女士内衣，包您穿了青春靓丽。”没过多久，阿克斯的商店有世界上最流行的内衣的消息就不胫而走，许多女性如风一般地赶来，争相购买。

阿克斯的商店成了女性常来光顾的地方，不久就开了一百多家分店，狠狠地赚了女人一笔钱。

将富人当作楷模

在这个世界上，许多人都梦想着有朝一日成为富翁，但为什么现实生活中真正富有的人少得可怜，穷人却很多呢？原因就在于他们选错了道路，做了太多无用功。

因此，想要成为富人，我们就必须谨记亿万富翁保罗·盖蒂的一句话：致富其实很简单，找一个富人作为楷模，做他正在做的事。

“股神”巴菲特是全球富人的代表，是投资界的神话。

然而，即使是巴菲特，在他还没有确定自己的投资风格和交易体系的时候，他的投资经历和所有没有成功的投资者一样。他进行技术分析、搜集内幕消息，整天泡在费城交易所看走势图表和打听小道消息，而不是一开始就会购买翻十多倍的可口可乐股票。

如果巴菲特一直是靠技术分析、搜集内幕消息投资，或许现在只是一名和大家一样的小散户或者已经破产了。幸好，巴菲特没有停下学习的脚步，他申请到跟随价值投资大师格雷厄姆学习的学位，1957年又向知名投资专家费雪登门求教。在好友芒格的协助下，融合格雷厄姆和费雪两者投资体系的特长，开始形成了自己的“价值投资”的投资体系，在实战中不断地摸索，获取了骄人的财富。

如果一个人仅仅依赖自己的知识、自己的经验、自己的资金、自己的资源。那么，这种致富道路将是漫长而缓慢的。通常是自己的资源被耗尽，也会丧失掉获得成功的信心。因此，我们何不像巴菲特一样寻求一种更省力、更易成功的方法，找个富人当作楷模？

《《 你为什么是穷人

看看你身边的那些有钱人，他们都选择了哪些行业，他们都是怎样工作的，为了实现自己的财富目标，他们都做了哪些努力。没有谁的财富是天上掉下来的馅饼，都要经历艰辛的过程，不要以为富人的钱都来得很容易，只是你没看到他们的付出而已。

当然，我们提出找一个富人做榜样，做他正在做的事，并不是说完全照搬他们的模式，而是学习他们的经验，让他们给我们指明方向。“世界上没有最好的，只有适合自己的才是最好的”，这是所有富人们的共识。只有认识到这一点，才能在学习中把握特长，充分发挥自己的创富潜能。

穷人不懂得变通

《论语·述而》云：“饭疏食，饮水，曲肱而枕之，乐亦在其中矣！不义而富且贵，于我如浮云。”《后汉书·杨彪传》曰：“安贫乐道，恬于进取，三辅诸儒莫不慕仰之。”南宋时期的朱熹在《论语集注》中也说：“其视不义之富贵，如浮云之无有，漠然无所动于其中也。”

这些话都表明了安贫乐道的中国传统思想。然而，事实真的是这样吗？安贫真的那么值得称赞吗？非也。

俗话说“人穷志短”，其实是穷人没有办法不志短，他在等米下锅！人穷则必然受制于人，迫于生计，很多时候只能妥协。久而久之，穷人不仅缺钱，还缺“钙”，整个人精神都变软了。没钱就很难按照自己的想法行事，需要看别人的脸色行事；缺钱就没有创业的基础，无法得到良好的教育，进不了上层圈子，最终可能导致一辈子都是穷人。甚至，不仅自己是穷人，还可能子子孙孙都是穷人，这才是穷人最大的悲哀。

所以，贫穷并非乐事，人穷则要思变。所谓穷人和富人，当初彼此之间的距离也只是一步，可是在若干年后，他们之间可能是天壤之别。富人总是上了他的天堂，穷人总是下了他的地狱，而人生的关键就是那么一步。

这一步就是走出去，改变现状，去努力、去奋斗。没有这一步，贫穷是不会消失的，富有也不会诞生。跨越穷人的围墙，就从改变现状开始。那么，究竟该如何改变现状呢？

第一，将摆脱贫穷的想法化为行动

如果你是穷人，那么采取行动吧！否则，钞票只会从你身边溜过。无论是谁，

《《 你什么是穷人

没有一个人人生来就有钱，即使是奥纳西斯、洛克菲勒、松下幸之助也是一样。他们成为大富翁的原因是：一有赚钱的念头，马上脚踏实地地去做。这些举世闻名的亿万富翁所拥有的条件和你我一样，每个人变成富翁的机会都是均等的。在立足点一样的条件下，决定你能否成功的关键就在于你能否有相应的行动。

第二，制定赚钱的目标

赚钱的多少与目标的大小是成正比的，所以不妨将你的赚钱目标制定得大一些，比如你现在每年能挣5万，你有没有想过，自己可以一年挣50万？不用觉得不切实际，就这样，将每年赚50万作为自己的目标，然后做出规划：为了赚到这50万，你应该做什么，你第一季度要赚到多少，第二季度要赚到多少……然后，一步步地严格实施自己的计划，你会发现，一年赚够50万并没有想象中那么困难。

第三，以创新赚大钱

赚钱是一种创意，如果步他人后尘，从事他人已经在做，并且颇为赚钱的事业，不是真正的企业家。虽然跟着前人的步伐可以赚到钱，但更应考虑他人还未想到的事业。

整合资源，为我所用

这是一个在国际间广为流传的故事。

在一次盛大的国际宴会上，中国人、俄罗斯人、法国人、德国人、意大利人争相夸耀自己的民族文化传统，只有美国人沉默不语。为了使自己的表述更加形象，具有说服力，他们纷纷拿出了具有民族特色、能够体现民族悠久历史的文物——酒。

中国人拿出古色古香的茅台，打开瓶盖，香气袭人，四座皆惊，众人为之称道。俄罗斯人拿出伏特加，法国人拿出大香槟，意大利人拿出葡萄酒，德国人拿出威士忌。当轮到美国人时，只见他把各种酒兑在一起，随之举杯相敬，说：“这叫鸡尾酒，它体现了美国国家的精神——组合就是创造。”

这则意味深远的故事，告诉我们在竞争中角逐，你可以将现有的各种资源拿来为我所用，将它们有效整合，然后静观奇迹的诞生，在竞争中轻松取胜。

其实，富人们都懂得如何将现有的一切资源为我所用。我们要想跨越穷人的围墙，跻身富人之列，也需从身边的资源出发，将它们有效整合。当你真正开始尝试这样做时，你就会发现，由组合产生的奇迹，你也可以拥有。

那么，究竟有哪些资源可以整合呢？

第一，别人的金钱

一位亿万富翁就曾说过这样的话：“你不必等到有钱了再去挣钱，只要你拥有人们想要的，你就能拿这些东西去付账。如果你预付你所拥有的东西，就能用

《《 你为什么是穷人

现金得到你所需。很快，它刚好成为变戏法的现金。”

很多人都错误地认为，手头上有大把现金才能解决问题。“如果我中了六合彩，那什么事情都解决了。”其实，事实不是这样。

毫无疑问，手里有钱，干什么事情都会容易一些。但我们的解释是：“如果你没有钱就赚不到钱，即使你有钱也赚不到钱。”富人们都是善于整合别人手中金钱的人。

第二，别人的经验

如果每一件事都需要自己学习，那么可能你一辈子也学不完，所以我们应学会利用别人的经验，为自己服务。

第三，别人的主意

当马克希望成为一个职业演说家的时候，他参加了1974年的美国全国演说家协会会议。在一次听了协会的联合创始人卡弗特·罗伯特讲述如何创作多作者图书后，马克就在一个月内采用了这个方法。他与基思·德格林一起创作了《站起来，说出来，战胜对手》。他们聘用了14位联合经销商，每人投资2000美元获得1000册书。这是马克的第一次零现金投资，当年自己就赚取了20万美元。真正的富人懂得从别人的主意中挖金。

第四，别人的时间

大多数人都会以相对较便宜的价格出售自己的时间、才能、关系资源和技能，而富人们却懂得如何才能更好地利用才华出众的人士来为自己节约时间。

第五，别人的工作

大多数人希望有工作。他们想要的是保险，而不是机会。因此，富人们就懂得聘用他人来从事自己不想做或者没有能力做的工作，通过整合这些人的能力使自己不断壮大。

满足顾客的特殊需求

生活中的每一个群体，相对于别的群体来说都是特殊的群体，都有一些特殊的需要。如果能用特殊产品去满足特殊的需要，将眼光或追逐财富的落点放在特殊需求上，为特殊人群提供特殊服务，必定会成为你一个赚钱的思路。

对于一般女孩来说，逛商场天生就是一种享受，但对于朵朵，因为身材太胖的缘故，逛商场却成了一种痛苦的经历。看着那么多漂亮的衣服，穿在别人身上婀娜多姿，而自己却怎么也穿不上，真是一件难堪的事情。更为恼火的是，逛遍了整个商场，根本就找不到自己能穿的衣服。最令人气愤的是，每当自己进入一家时尚服装店的时候，总会引起周围一大片奇怪的眼光，好像这服装店不是她能够来的。这让朵朵很尴尬，自尊心受到很大的伤害。

有一天，朵朵突发奇想，如果能开一家专门销售胖女孩服装的商店，不仅能胖女孩找到适合自己的衣服，还能让她们在里面找回逛商场的快感，找回她们的自尊，一定会受到极大的欢迎。

朵朵立刻将自己的想法转化成行动，租下一家铺面，四处购买适合胖女孩穿的衣服。不久之后，朵朵的服装店就开张了。事实正如朵朵所料，由于她的小店迎合了胖女孩这个特殊群体的特殊需求，生意出奇的好。

一个胖女孩走进一家胖女孩服装专卖店的感觉和走进一家普通店是不同的。同样，一个盲人走上盲道的感觉和走在普通马路上的感觉也不一样，他的心中肯定会充满对社会关怀的感激；一个左撇子见到或听说有专门为他提供各种生活用品的商店，一定会慕名而去，同时还会热心地把它介绍给每一个有这种特殊需求

《《 你为什么是穷人

的人。这种商店吸引顾客的，不仅是它们有价的商品，还有它们无价的人文关怀。

价值取决于需求，关注顾客的特殊需求是一个很好的赚钱方法。当然，有许多特殊需要已被别人考虑到了，但特殊需要是时刻都在产生和变化的。因此，只要你眼光独到，总能找到赚钱的途径。

那么，如何在特殊需求上赚钱呢？

第一，必须具有特殊的眼光。因为只有特殊的眼光才能发现某些特殊的需要。比如，城里人和农村人需要的东西有很多是不一样的。另外，在一个大群体中，又有小群体的特殊需要，如北方农民和南方农民需要的很多农具是不一样的。关于这些不同，都需要我们用特殊的眼光去发现。

第二，要有胆量，敢想敢干。毕竟用这一方法具有开创性，带有一定的风险，而那些畏首畏尾者一般是不敢轻易尝试的。

第三，看准了就马上去做。如果一味地张望，只会让别人捷足先登，白白错失良机。

第四章 巧投精算，简单实用的财富思路

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

“月光族”的悲哀

现在的年轻人中，有许多人收入丰厚，却在消费上没有节制。只知道享受，只图眼前的快乐，从而导致他们的账务总是呈现出“月光”的状态，而大家都美其名曰“月光族”。他们自己倒也坦然承认，还常常夸自己有挣钱的动力，有致富的潜力，想以此来为自己开脱。

可是，当你意识到穿名牌、下餐馆、逛街等享乐行为的背后是你辛辛苦苦挣来的钱如流水般逝去时，当你看到银行的账户总是处于亏空状态时，你真的不会为自己的将来担忧吗？你想过该为自己的将来做一个怎样的定位吗？

程小姐现在在一家保险公司工作，月薪四千元，也算是刚毕业的本科生中收入较高的群体，很多人都羡慕她。可是，程小姐在每个月快到月底的时候，都发现自己身上没有多少钱了，只能期盼着快点儿发工资。很多和她熟悉的人都不理解，为什么每到月底她的生活都过得非常拮据？

其实，扣除了每个月的房租、生活费，她能剩余近两千元。可是，她有个毛病，那就是爱逛街。无论是否需要买东西，她都会去大商场里转转，权当放松。可这一放松，结果就是衣橱里又增添了好几件衣服。

有时候，朋友看不过去，会说她两句，她总是反驳说：“女孩子，谁不喜欢漂亮衣服、好看的包包、精致的鞋子？”于是，她的钱往往不够花，别说攒钱，她觉得自己不向别人借钱就很不错了！

花钱有时候的确很有成就感，觉得实现了自己的价值。但是，只“放流”不“节流”，再多的钱也会用光的。结果就是，每个月辛苦挣来的钞票，到了月末

« 你为什么是穷人

总是花得精光。平时光鲜，月底紧张，这就是“月光族”的真实写照。

“月光族”的生活，表面上看丰富多彩，实际上却有着巨大的财务隐患，只要一次小小的紧急事件就可能令他们措手不及。所以，他们生活得很被动，当风险来临的时候，甚至没有任何可以应对的措施。

暂且不论收入高低，只要是每个月都能花光收入的人，你的经济状况就值得担忧。无论你有什么地方需要用钱，你都应当每个月存留一部分，否则，你的生活就只能暴露在风险之中，靠侥幸来维持安宁了。

恋爱支出采用 AA 制真的公平吗？

在爱情中，有很多时候会涉及钱的问题，比如浪漫晚餐后的埋单问题，结婚时候的买房问题，婚后抚养子女的开销及赡养老人的花费等，都会给爱情中的男女带来烦恼。

其实，爱情并不是不食人间烟火般的分外纯洁，世俗中的爱情总是带着世俗的味道。只是有人总把爱情想得过于神圣，挂在嘴边常说的话就是“别提钱，提钱伤感情”。有些女人为了摆脱金钱纠葛的烦恼，也为了表示自己是独立女性，并非是要利用恋爱或者婚姻关系依靠男人，于是选择 AA 制。

不过，AA 制只适用于朋友、同学、同事的关系，并不适用于恋人和夫妻。很多采用 AA 制的男女爱情走得并不长远，总是在坚持了一段时间以后，分道扬镳。

文文和男友小伟，两个人都是 80 后的年轻人，有自己的思想和自由。从交往的第一天开始，他们就明确了 AA 制原则。但实际上，小伟的月收入比文文要高近四倍，这样就使看起来平等的事情其实并不平等。小伟又很缺乏自觉性和主动性，明知道文文收入不高，可是从没有一次说要主动埋单，总是强调开始定下的 AA 制规则。

时间一长，文文觉得陷入了两难的境地，一方面，小伟工资高，日常消费即便是全部埋单，也是大有结余，何况是只付一半？而文文，除去日常消费就很难再有结余。可是说好了 AA 制，文文自然不好主动打破。于是，这成了文文的心结，两人的爱情也慢慢走向了灭亡。

《《 你为什么是穷人

工作的人尚且如此，对于那些还没挣钱只能依靠父母的大学生来说，爱情遇到了金钱的袭击，更是不堪一击。

娟娟和小勇都在上大学，经济不独立。娟娟比较善解人意，虽然按传统来说，应该是男方埋单才有恋爱的感觉，可是大家都没有工作，花谁的钱都不太合适，所以两个人就分开算。

小勇在开始的时候还比较大方，第一次是主动掏钱请客。但后来他就习惯让娟娟掏钱，并且总把父母寄来的钱在月初的时候就用光，然后一直哭穷，要娟娟埋单。有时候，娟娟想稍微吃大餐打牙祭，小勇就在一旁说，算了吧，我钱不多了。不过最后，他还是去吃了，只是钱还是由娟娟来付。

恋爱中的人本来就节日多，每天都跟过情人节似的。可是，他们两人却很少过什么节日，所有节日都在男友说没钱、上网看电影中度过。娟娟身边的朋友都说从来没见过这么小气又抠门儿的男生，劝娟娟放弃，娟娟自己也很气愤，她觉得男友根本就没有在乎过自己。

其实，在恋爱中付出，这本身并不是一个问题。在中国的传统观念中，恋爱和金钱也不是矛盾体。只是到了现代，人们的思想有所改变，喜欢把金钱考虑进去，所以金钱的地位也就随之上升，直到可以和爱情抗衡。

当爱情和金钱像天平的两端时，你是希望爱情重一点儿还是金钱重一点儿？这和个人的选择有关系，如果有爱就不会在乎谁付出得多了点儿，如果谈钱那就不会在意爱是否还深刻。只是爱情是两个人的事情，一个人单方面地付出，爱情不会长远。

不同人群的理财方式

单身工薪族该如何管理自己的钱财？我们以月薪 3000 元为例，为你制定一个规划。

第一部分，储蓄。按照每月 15% ~ 30%（即 450 ~ 900 元）的比例来安排自己的储蓄，这样才能为你的财富积累快速打下基础。在你小有积蓄的基础上，再保留积蓄的 15% 做储蓄后，你才能做进一步的考虑。

第二部分，股票和基金。当你有了一定资本后，尝试着用 40% ~ 60% 来投资股票和基金。例如，每月存储 450 元，一年就是 5400 元，四年就有 21600 元。若此时开始投资，可动用资产是 8640 ~ 12960 元。虽然有较大风险，但由于是单身，所以可以大胆尝试自己可控范围内的风险投资。

第三部分，债券。债券是较为安全的投资，且收益比银行存款高，是众多投资者所青睐的项目。它的比例可以不用太大，用 20% 左右投资。若如上所示，从第四年开始买债券的话，则用 4320 元。

第四部分，保险。这是必需的选项，并且应当尽早购买，最好在工作两年之内就能为自己上一份意外保险。一般保险的比例可以略微少些，为 5%。

第五部分，其他。比如房产、商铺等，这些可根据个人的情况做略微的调整。

根据上述计划，五年后你的资产就能增加上万元。当然，如果你一开始在积累时，储蓄得更多些，那你的资产就增长得更快些。相反，如果这五年你只是把钱存在银行，就会与别人相差很多。

« 你为什么是穷人

若你月薪已经达到 5000 元以上，则可考虑下面的理财计划。

一、储蓄。一般以每月 15% 的比例来安排自己的储蓄，即每月可拿出 750 元存入银行。越是适婚年龄的成年人，越是应当为自己准备些活动资金。

二、股票和基金。这部分应适当调整。有了较安稳的规划后，财务也必须日趋稳定，你可以用其中不大于 40% 的部分投资股票和基金，减少相对风险。

三、债券。可稍微提高此安全投资的比例，在 25% 左右。由于其风险较小，即便多投资些也无妨。

四、保险。此时仍可为 5%。因为你的身体此时仍十分健康，突发疾病的可能性也较小，所以适量保险即可。

五、留下孩子的教育基金。每月存 5% ~ 10%，为孩子的发展早做准备，以免孩子的到来将生活秩序打乱。

六、若仍有余钱，可适当考虑投资房产等。

根据这样的安排，三年后你的资产将会增加三万多。

如果你能达到月薪 10000 元，你的理财计划可以分为以下几个部分。

一、股票基金投资。由于你的资金相对来说比较充足，所以可以优先考虑风险投资，以你积蓄的 30% ~ 40% 做风险投资，如股票、基金等风险产品。

二、保险。可根据你的个人情况，放入大约 10% 的资金。这是人生各个阶段都不能少的一项生活保障，所以一定要固定下来。

三、债券。你可以投资大约 15% 的资金，尝试多买些债券，收益比储蓄要高，且风险较小。

四、存款储蓄。存款是你“财富高楼”的基石，要知道很多富豪都是从积蓄一点点开始，才有了自己的一份事业。为了你的“钱途”，必须要有适当的存款储蓄，可以占你资金的 20% ~ 40%，根据个人具体情况而定。

五、投资其他。你可以投资自己，进一步提高自己的能力，也可以投资房地

第四章 巧投精算，简单实用的财富思路 »»

产、黄金等市场。总之，让闲钱流动起来，好为你换来更多的收益。

这样一来，每年你的资产都能够增加许多，带你一步步走向致富之路，最终成为大富豪。

《《 你为什么是穷人

家庭理财越早越好

即使你现在过的是“一人吃饱，全家不饿”的单身生活，但总有一天也要建立自己的家庭，也要和另一个人一起面对家庭的财政问题，所以家庭理财越早知道越好。

所谓“家庭理财”的概念就是家庭资产的合理配置。用通俗的表达方式就是“精打细算”，就是学会有效、合理地处理和运用家庭资财，就是利用企业理财和金融的方法对家庭经济（主要指家庭收入和支出）进行计划和管理，增强家庭经济实力，提高抗风险能力，增大家庭效用。这是一个非常广泛的领域，小到日常开销、增添家电设备、外出旅游，大到债券或股票投资、买车、购房、储备子女的教育经费，直至安排退休后的晚年生活等都属于“家庭理财”的范围。良好的“家庭理财”能显著提升家庭资产的质量，让家庭资产持续增值的潜力充分地发挥出来。

那么，怎样进行家庭理财呢？

第一，树立“家庭理财”的观念。家庭理财是一种使家庭财富保值增值的手段，是通过对家庭收支的科学管理、合理有效支配，实现经济价值最大化的过程。所以，首先要培养“家庭理财”的意识，否则你就与“家庭理财”所带来的好处擦肩而过，正可谓“不是做不到，只怕想不到”。

第二，要想理好家庭的财，最重要的是耐心。很多人都认为理财是一件很困难的事。其实，只要你有足够的耐心，成为富豪并不是一件不可思议的事情。想当年，巴菲特也是从一百元起家，依靠坚韧不拔的毅力成功的。而巴菲特成功的秘密很简单，他把“复利”的技巧运用得出神入化，让一万元不可思议地变成了

一千万。让“复利”发挥威力的正是漫长的岁月，要把“家庭理财”视为一个家庭永久的事业，要有耐心才能持之以恒。

第三，“家庭理财”是一个庞大的系统，其核心是一套不断完善的周密“计划”。对此，曾有不少专家做过分析与总结，下面就是一套典型的理财计划书，希望能有助于你制订出一份适合自己的理财计划。

①估量机会。这是家庭理财计划的起点，包括初步分析家庭未来可能出现的收支状况，形成判断并分析收支实现的条件。

②确定家庭理财目标。这是制订理财计划的第一步，是在估量机会的基础上，为家庭确定理财工作的目标，并确定重点。

③确定理财计划工作的前提条件，即确定实施理财计划的预期环境。对具体条件了解得越细越透，并始终如一地运用，理财计划就会做得越好。

④拟订可选方案，通过综合评价确定方案。要避免只制订一个方案，只有考虑多种情况，拟订备选方案，才能在比较中找到最切实可行的方案。

⑤制订派生计划，即分计划。它是家庭理财总计划的基础，总计划要由分计划来保证。人口少的小家庭则无须这一步。

⑥通过家庭预算量化理财计划。这是最后一步。为了让计划切实可行，还要编制详细的预算，使计划进一步得以量化。

在以上工作完成以后，给大家的建议是：对于那些财富还非常有限的家庭或年轻人，最好的理财术就是储蓄与努力工作挣钱。当然，还要克制过度的消费欲望。

理财致富是“马拉松竞赛”而非“百米冲刺”，比的是耐力而不是爆发力。其实，家庭理财离你并不遥远，现在就可以开始。

« 你为什么是穷人

夫妻双方共理财

有这样一对夫妻，丈夫是一个私营老板，年收入近百万，妻子是名演员。按道理来讲，这样的家庭自然是不愁吃穿。可是，两人结婚没几年，丈夫的公司就破产了，妻子也随即和丈夫离婚了。

原来，妻子花钱从来没有节制，最喜爱购买顶级化妆品和顶级名牌服饰。各大商场新上市的名贵衣服，只要她能穿的，一件也不会放过。为了购物，她还挪用公司里的资金，而丈夫的资产再多，也抵不过这样流水一样的花钱方式。最后，公司资金链断裂，大家都成了一贫如洗的人。

从这对夫妻身上，我们深刻理解了夫妻二人在理财方面的配合度有多重要。

每个家庭都有自己过日子的方式，在理财方面并没有确定的规矩。有的家庭妻子当家，丈夫每月发了工资一交了事，对家中的经济状况基本不过问，家里有多少钱也不清楚，更不管存折上写谁的名字，这样丈夫就落得省心；有的家庭是丈夫管家，妻子大多对管理家庭开支并不热心；还有的家庭是夫妻二人共同理财，家中的开支与储蓄两个人商量着来；还有一些人结婚后彼此经济独立，每日各掏生活费一起生活，家中购置大件共同添钱，平时是自己挣的钱自己花。其实，不管是哪种方式，只要家庭生活幸福美满就好。

现在的储蓄都是实名制，目的是对公款私存和贪污腐败现象进行遏制，便于有关部门侦破经济案件和处理个人经济纠纷。夫妻两人的钱则没有必要分开存，因为不管储蓄时写谁的名字，都是双方共同的财产。

累积财富无非就是两种渠道，一是开源，二是节流。两者比较而言，开源比较费工夫，有时会事倍功半，而节流就简单多了，只要懂得怎样花钱和省钱就可

以聚积财富。下面介绍几种聚财方法。

第一，每月从工资中抽出一部分钱存入银行，不必介意利率的多少，只不过是这部分钱暂时封存起来，对你的支出有个约束，不到非用不可的时候绝对不动。这样日积月累，你就可以攒一笔不少的钱。

第二，家庭的经济支出一定要有计划，清楚你的钱每天、每周、每月流向哪里，流出多少，详细列出家庭预算与支出表。花钱不可大手大脚，买东西时一定要仔细检查、核对所有的收据，看看商家有没有多收费。不要忘记了，在买东西之前还要想一想：“花这钱值不值得”。同时，学会砍价，你自己不主动砍价，店家是绝对不会主动降价卖给你的。

第三，不要随便丢弃东西。居家过日子久了，难免会积攒一些“破烂儿”，不要随便就把它丢掉，能用的东西尽量用，实在没有使用价值的东西才可以将它丢弃。不要过分攀比、铺张，人家有什么，不必自己非要有。顾了面子，丢掉的却是票子。

夫妻共同理财是家庭生活的重要内容。如果一个存一个花，什么时候也不能合拍，家庭生活也不会幸福。此外，家庭节流是理财的一个重要环节。

有钱人最懂得节省和投资，在你没有其他生财之道，又没有高薪职业的时候，不如走省钱的道路。

《《 你为什么是穷人

你的存款能够支付孩子的教育费吗？

当今社会，要把一个小孩抚养成人，已经不像过去那么简单了。如果你的存折里没有几万元，根本不可能支付得起孩子的学费。仅仅教育经费一项，就已经是一笔很大的开支了。接下来，我们粗略计算一下孩子的教育费用。

第一阶段：从孩子上幼儿园到入小学前

孩子三岁上幼儿园，每个月的看护费大约是 600 元。按照大城市的平均水平，将生活费、玩具、衣服等很多生活基本费用统计在一起，此阶段总共大约需要 2 万元。

第二阶段：从孩子上小学到读大学

孩子七岁上小学，每学期学费约 250 元，一共 12 个学期；初中 6 个学期，按每学期 450 元计算，再加择校费 1 万元；高中 6 个学期，每学期 650 元。如果顺利升入一所中等消费的大学，每年需 7000 元学费，要读四年。生活费，中小学按每月 300 元计算，大学按 600 元计算；图书费、上网费，中小学每年 200 元，大学每月 100 元。

所以，统计下来，孩子上学二十年需要花费约 126800 元。

将上述两项累加起来，总共约 146800 元。当然，这只是保守算法，还没有考虑孩子求学过程中生病、转学，以及大学读完后的继续深造等费用。如果再将日后通货膨胀的因素考虑进去，那费用就更高了。

据估算，现在一个小孩在国内读到大学毕业，学费（不包括生活费）在 15 万元左右；如果出国留学，仅留学费用就 30 万～60 万元。这些仅仅是现在的数

字，假设学费以每年 3% 增长，那么十年后，在国内读到大学毕业的费用将在 20 万元左右！这样庞大的支出，对于每个家庭来说都是一个严峻的挑战。

草草算过，十几万的基本费用就在你的存折里被预定了。可若你想让孩子的生活更舒适，让他受到更好的教育，比如出国留学，比如在国内读硕士，那么你所要付出的钱就会更多，而这些你准备好了吗？

对于大多数人来说，仅仅靠努力工作是不够的，你的钱要攒到什么时候才能付得起孩子的学费？看着存折上的数字往外流失得比进入得快，你就不担心吗？

其实，你可以尝试着用收入去投资，在股市、基金、外汇市场上，获得更多的收益，获得更多的金钱。当这些收益到你手里后，你就可以有更多的钱让你的孩子学习想学的东西，进入令人羡慕的学校，接受高等教育。

一般来说，风险投资应该在孩子比较幼小的时候开始，此时家里的开支相对比较少，可以拿出一部分钱来投资理财产品。时间长了，经验多了，自然就能积累一笔财富。等到孩子长大了，生活费用和教育费用猛增时，早期的这些理财成果也就派上了用场，完全可以应付财务上增加的负担，甚至还可以留下一部分继续做投资。这样，一切就都在你的掌控之内，不会对你的生活造成任何影响。

为了让孩子受到良好的教育，教育经费一定要趁早规划！

《《 你为什么是穷人

关于教育理财的知识

中国人民银行最新的调查显示，在城乡居民储蓄的目的中，子女教育费用排在首位，所占比例接近 30%，位列养老和住房之前。从这个数据得知，若是现在你想要个宝宝，那教育经费上的规划是少不了的。在孩子小的时候，你就该开始教育理财了。

在教育理财的过程中，你首先要考虑风险。一般来说，典型的教育周期为十五年，孩子在不同年龄阶段时，家庭会遇到不同的风险，而父母必须根据这些来安排自己的投资计划。例如，在周期的起步阶段，孩子带来的经济负担相对较轻，父母风险承受能力较强，可进行一些风险投资。等到了教育周期的中后期，孩子的学习费用越来越高，给父母带来的经济压力加大，则应增加保守类产品，减少高风险投资的比例。

针对父母的这种需要，专家建议，在规划投资时首先要计算教育资金的缺口，设定投资期间及期望报酬率。其次就是在实践的过程中，根据目标随时调整投资策略。

接下来，具体介绍两种教育理财方式：

第一，教育储蓄

为零存整取定期储蓄存款，存期分为一年、三年、六年。最低起存金额为 50 元，存入金额为 50 元的整倍数，可一次性存入，也可分次存入或按月存入，本金合计最高限额为两万元。教育储蓄的利率享受两大优惠政策，除免征利息所得税外，其作为零存整取储蓄将享受整存整取利率，利率优惠幅度在 25% 以上。

这种存款方式适合工资收入不高、有资金流动性要求的家庭。收益有保证，

零存整取，也可积少成多，比较适合为小额教育费用做准备。

第二，基金定投

是指在一定的投资期间内，投资人以固定时间、固定金额申购某只基金产品的业务。基金管理公司接受投资人的基金定投申购业务申请后，根据投资人的要求在某一固定期限（以月为最小单位）从投资人指定的资金账户内扣划固定的申购款项，从而完成基金购买行为。类似于银行的零存整取方式。

一般说来，基金定投比较适合风险承受能力低的工薪阶层、具有特定理财目标需要的父母（如子女教育基金、退休金计划）和刚离开学校进入社会的年轻人。与此相对应的是一次性投资，就是在某一时刻一次性购买基金的行为。

其实，这两种投资方式各有所长。一般说来，单笔投资需要一次投入较多的资金，买入时机的选择会对收益率产生较大的影响。因此，单笔投资者需要对市场状况进行分析，并能承受较高的风险。而定期定额投资，因为资金是分期小量进场，价格低时，买入份额较多，价格高时，买入份额较少，可以有效降低风险，对于无暇研究市场及精确把握进场时点的投资人来说，是一种比较适合的中长期投资方式。

另外，定投基金的年收益率基本相当于GDP的增长速度，大概在8%~10%，完全能够抵抗通货膨胀率。而且，这种“定投计划”避免了人为的主观判断，不必在乎进场时点，也不必在意市场价格，无须为股市短期波动改变长期投资决策。若定投选择十年以上，等孩子成年，可以解决不少教育费用、婚嫁费用，甚至创业费用。当然，为规避风险，可以半年或一年适当调整一次基金持有情况，也可以选择几家基金公司分散风险。

教育费用再高，只要你有所准备，就不用发愁。越理智地进行教育理财，你的负担就越轻。只要你多学点儿理财知识，多对教育投资进行思考，你就不会为孩子的到来和成长而苦恼了。

« 你为什么是穷人

什么可以防老？

中国的传统观念是养儿防老，但随着现代社会的变化，传统观念渐渐被突破。随着“421家庭”的潮涌，希冀子女养老越来越不现实。何谓“421家庭”？即一对独生子女结婚生子后，他们的家庭结构是四个父母长辈、他们两人和一个小孩子。这种倒金字塔结构，实在让塔中央的人不堪其重。而且，现代人面临的竞争异乎以往，教育、医疗、住房“新三座大山”已使他们气喘吁吁、举步维艰，许多人连自己的福利都谋取不到，哪里还有能力去给父母养老呢？

当养儿防老的思想渐行渐远的时候，我们还能拿什么防老呢？这是我们在年轻的时候就应该做好打算的。

人到老年所面临的保障需求主要是以下三类：健康医疗保障，充足的养老金保障，防止意外伤害保障。

首先，老年人属于社会的弱势群体，自身患病的可能性比其他群体的概率要大得多。也正因为如此，保险公司在审核有关老年人的健康医疗投保时相对比较严格。在国家的社会医疗保障体系不够完善的情况下，必须要通过商业医疗保险来寻求更全面的健康保障，因此对未来老年保险保障的规划首先需要考虑的应该是健康医疗保险，如重大疾病保险、终身医疗保险等。对于医疗保险的选择，应以保障时间长的产品作为首选。

其次，如何为老年阶段准备充足的养老金？社会保险给我们提供了最基本的养老金，但我国实行的是“保而不包”的政策。想要退休后能尽享天年，年轻时必须重点规划好未来的养老金。目前，市场上应对养老的金融产品多种多样，但对养老金的规划必须选择一种绝对安全、稳健的渠道，因而养老型保险是一种很好的途径。

第四章 巧投精算，简单实用的财富思路 »

根据上述分析的老年阶段的人生需求可知，为自己能有一个安详的晚年做一份规划是非常必要的。所以说，当养儿防老渐行渐远时，别忘了用养老保险防老。

《《 你为什么是穷人

提前安排退休之后的生活

三十岁的你，似乎觉得退休这个字眼还遥遥无期。也许你觉得自己还是那么健康；也许你还和朋友嘻哈玩闹，没有考虑过结婚，不用背负家庭的束缚；也许三十岁的你和爱人打算不要孩子，成为丁克家庭。但是，我们谁也不能抹去岁月的痕迹，谁也无法回避养老问题。转眼间，你就会到六十岁。

电视上曾有过这样一幕有趣的场面：高尔夫球场上，110岁的麦老太太挥动球杆，却怎么也找不到球，最后发现是一杆就进洞了，破了自己和另一个101岁的老人一杆进洞的纪录！看着电视里老太太灿烂的笑容，黝黑健康的皮肤，观众大概都会产生羡慕之情，她怎么能过得那么悠闲，毕竟高尔夫素来是贵族运动呀！也许是她有很多房产，现在在收租金度日；也许年轻时她就提早准备了一生的财富；也许是继承……

其实，这些都不重要，重要的是我们这一代要怎么养老，我们期待什么样的退休生活？我们要怎么做才能让自己有个安稳的老年生活呢？

举个例子：常先生一家税后月收入是1.3万，夫妻二人都三十岁。常太太每月净收入5000元（税前工资6000元），常先生每月净收入8000元（税前工资约1万元），两人正常生活的必要开销（包括吃、喝、行、穿、通信、家中水电煤气等必要费用）是月净收入的60%，每月的结余为5200元。

假定双方在60岁退休，需要维持二十五年的退休生活。为保证退休后达到目前的生活水平，退休后开销至少比现在高70%，那么，他们一年需要159120元的资金，退休后的二十五年生活总开销是3978000元。假如通货膨胀的年增长率与工资的年增长率可以相互抵消，按照现在的结余数额计算，到退休时的储蓄是1872000元。如果要安心度过退休后的二十五年，缺口高达210万！如何填补

这个缺口呢？

这时候你可能会说，我们还有社保呢，但社保真的能填补这个缺口吗？即使社保能填补这个缺口，可是你想过没有，满足自己的必要开销，是否就是我们想要的美好生活呢？我们想去国内外旅游，我们还可能会生病，可能会在退休前的某个时期失业，所以每月的结余就显得不太符合实际情况。所以，我们要提前储备足够养老的资金！你可以使用六大捷径来实现像麦老太太那样的悠闲生活。

一、社保中的养老保险

还是以上述常先生的家庭为例，按照2006年北京试用社保制度，如果交费最低年限是十五年，1999年工作就开始缴费，在退休时领取养老金。常太太约领2600元，常先生约领3700元，退休时两人共领6300元左右。

从退休时领取的养老金可知，比起目前每月7800元的开销，再加上每年3%的通货膨胀，光靠社保的养老金是不够的。

二、企业年金

目前，在我国作为规范的企业补充养老保险计划的“企业年金”制度，于2004年5月1日开始实施。具体来说就是，在企业中成立企业年金理事会，单位和个人签订合同，给工作五年或十年以上的员工发放企业年金。不过，这种养老保险计划的监督机制很有可能出现漏洞，企业运行不力或倒闭时，养老保险资金还存在丧失的可能。

三、商业保险

随着保险产品的日益多样化，我们不仅可以选择一种商业保险来辅助养老，还可以选择多种商业保险组合购买。目前，打着养老金保险旗号的保险种类非常多，主要分为四大类，即传统型养老险、分红型养老险、万能型养老险、投资联结型保险。那么，我们如何选择呢？

在实际中，可以使用保险组合方案来满足不同客户的个性化需求。对于不同的客户来讲，由于对待风险的态度及实际的风险承受能力不同，所以养老保险方案的组合也不同。

《《 你为什么是穷人

用保险来养老的人，首先要认同保险的理念。投保对那些没有储蓄习惯的人能起到强制储蓄的作用，比如将年底发的一笔奖金投入一些在万能型保险上，可以灵活支取，也不失为一种好的理财方法。

四、投资金融资产

目前，在我国能够投资的金融产品非常多，有固定收益的存款、保本基金、国债等，还有风险和收益成正比的产品，如股票、基金、权证、期货等。面对繁杂的产品，要选择适合自己的理财方式很不容易。在这里，我们只简单介绍一下基金的特征。

基金具备“专家理财、分散风险”的优点，适合于以下几类人：有钱没有时间的人；有钱没有投资知识和技术的人；不愿花时间和精力研究投资的人；在每月只能结余千元的投资人。根据客户的风险偏好不同及风险承受能力不同，备选投资的基金品种组合也不同，在具体操作中也要注意不同基金的资金配比。

五、买房产

多少人忙着借钱买房，为的就是投资，期望转手卖掉就可以大赚一笔，以房养老不失为一种好办法。

六、收藏古玩字画、瓷器、邮票、古币、茶叶等

2006年5月的北京，在八大处春茶精品拍卖会上，北京梧桐会馆的100克白茶膏拍出8.3万元天价。茶膏是宋代制茶工艺，被称为玉蝉膏，最近才破译了宋代的制茶工艺，用白茶做原料制成褐色、柔软的茶膏。此次拍卖品涉及茶的种类较多，有大红袍、普洱茶、六安瓜片、太平猴魁等。那些爱好茶文化的竞拍人和游客，可以在喝茶享受生活的时候，多了一种养老的工具，何乐而不为呢？

退休期的投资理财计划

退休期应该算是个比较悠闲的时期，没有了上班的烦恼，不用受朝九晚五工作时间的束缚，个人花销相对也比较少。那么，这段时间应该怎么理财呢？我们通过一个案例来了解一下。

李教授，60岁，退休后被某高校返聘。其妻55岁，刚退休。其子26岁，大学毕业后工作三年，未婚。

李教授家庭年收入5.4万元，其中夫妻退休金月收入3000元，学校返聘工资每月1500元。现有银行存款50万元，夫妻均有社会养老保险、医疗保险，现有价值60万元的四室两厅住房。

李教授不喜欢投资股市、期货等高风险产品，但又想通过投资实现自己的理财目标：儿子结婚时赠送30万元的购房款；退休生活在未来二十年内能保持现有水平；建立备用基金20万元，作为将来的医疗开支或二十年后作为礼物送给儿子的下一代做教育基金。

案例分析：目前，李教授的家庭净资产为111万元，其中现金与现金等价物51万元，房屋不动产60万元，分别占比为45.9%和54.1%，固定资产占额比较大，金融资产过于单一。考虑到通货膨胀的因素，建议考虑其他投资渠道，保持资产增值。李教授家庭年收入合计5.4万元，家庭总支出4.05万元，其中日常开销1.65万元，保健和旅游支出分别是1.2万元，年度结余1.35万元。李教授夫妇有较稳定的收入来源，无负债，但储蓄率较低，消费比率较高。建议适当增加理财收入或减少消费开支。

《《 你什么是穷人

老年人的风险承受能力随着收入的减少而降低，同时健康因素会导致支出不断增加。想退休后维持原有生活水准，应及早进行养老规划。所以，老年人进行投资理财，首先要防范风险，然后再去追求收益。可以从以下几个方面着手。

第一，现金规划

随着年龄的增长，老人医疗费用的开支会逐步上升，根据李教授家庭开支情况，应预留2万元左右的应急备用金。应急备用金可以考虑银行存款、货币市场基金或短期银行理财产品，以求取得比较高的资金变现性和近期收益，尤其是货币市场基金，“零认购费率”和“零赎回费率”能降低投资的成本，提供更多的短线收益空间及良好的流动性。

第二，风险管理

从控制风险的角度讲，老年人首先应考虑保险产品。但在保险业界，可供老年人选择的种类非常有限。国内保险公司一般都把投保年龄限制在65周岁以下，而重大疾病险则将年龄限制在60周岁以下。从目前市场上的老年险产品看，李教授可以考虑投保一种专为老年人设计的意外伤害保险；另外还可考虑投保专业健康保险。

第三，投资规划

在进行了家庭应急备用金预留和保险覆盖后，建议李教授将剩余银行存款做多元化投资。其中10万元买稳定收益类产品，如考虑凭证式或电子式国债，或者一年以上的银行理财产品；剩余60%~70%的金融资产参与浮动收益的投资组合，其中20%（10万元）配置于成长性资产，可以考虑选择中长期增值潜力较大的混合型或股票型基金；其余29万元配置于稳定性资产，其中以债券型基金、保本型基金为主。对于现有储蓄结余，在留足约三个月的紧急预备金后，也可以此比例整笔投资到股票型基金、债券型基金（或国债）和货币市场基金（或银行存款）中。

同时，考虑儿子结婚后单独居住，也可进行换房计划，即将目前的四室两厅的房子出售，购买两室一厅的房屋居住，并将结余部分的资金按上述比例进

第四章 巧投精算，简单实用的财富思路 »»

行投资。

从上面案例中，我们发现退休期间的理财也很重要。且退休期间的理财和平常工作期间不同，我们要早规划、早准备。

« 你为什么是穷人

老人要谨防上当受骗

老年人高度关注健康是正确的，随着年龄的增长和生理功能的衰退，许多老年人患上了高血压、冠心病、糖尿病、类风湿等慢性病，所以他们对健康的关注度比一般人要高，寻求保健良方和治好病的渴望非常强烈。同时，他们也认为家人不能完全理解他们的痛苦，甚至很少陪伴他们，情感方面的孤独使他们渴望和外界保持联系。

此时，来自外界的一点点关怀和温暖便很容易使其感动，加上自己对医学知识的了解不足，便给了骗子们可乘之机。现在很多不法分子瞅准了老年人的心理，也看准了这块“大蛋糕”，纷纷打着各种旗号来诱骗老年人上当。

某市影剧院连续四个月来，每天早上七点半到八点半，都有 500 多名老人从家里赶来听讲座。某营养液打着“香港第一医科大学”生产的旗号在这里大肆宣传、销售。

这个宣传活动居然吸引了很多老人。因为他们打着百万产品赠送的旗号，每位老人只要来听讲座就能在临走时得到一小盒营养液。讲解员宣称 ×× 营养液具备高效降脂的功能，为心脑血管病患者和脑功能不全患者的康复带来福音，并称该营养液是由香港第一医科大学京都药源堂的专家教授，经过多年的现代科学研究，采取国际最先进的配方技术，融入大中华博大精深的中医精华，采用生态名贵中药，以先进的工艺精制而成。

销售员还说，该营养液原价 772 元，现在买一个月的量只要 400 元。他们不断地介绍这种营养液的好处，却拿不出任何批文。

事后调查证实，“香港第一医科大学”并不存在，该厂在香港注册的名字是

“香港第一医科大学 ×× 药业有限公司”，不能分开来读。至于该营养液的生产批文是食品的批文，而非保健品，该厂负责人自己也觉得把药宣传得跟神药一样，很不合适。疗效广告上打着“药品 100% 有效”，更是无稽之谈。

然而，药品负责人事后还辩称，药品即使不是 100% 有效，也是 97% 有效，但很多人都在那剩下的 3% 里。也就是说，如果老人吃了没有效果，那很可能是因为老人就在那 3% 里。实际上，3% 的数据是否准确，谁也不知道。

这些商家愚弄、哄骗老年人的恶劣行径着实令人愤慨！接下来，我们简单介绍一下商家常用的十大骗人伎俩。

伎俩一：挖个免费陷阱

①免费体检。保健品推销员利用老年人不爱上医院的心理，装扮成“义诊医生”，再像模像样地进行一些血压、血脂常规检查后，拿着检测结果煞有其事地指出消费者患有某些“疾病”，然后开始推荐产品。

②免费试用。这种手段通常被“保健器械”经销商们采用。在经过多次试用后，一些消费者由于心理作用而感觉有效，或者多次试用后，人情难却而购买了该产品，买回后才发现存在很多问题。

③免费联欢。不法商家以公司周年大庆、回报社会献爱心之名，组织老人参加免费游玩，还提供专车接送、免费用餐，在游玩过程中，游说老人购买产品。

④免费健康咨询。开设“健康免费咨询热线”，只要有消费者打进电话咨询，对方都会推荐“包治百病”的某种保健品。

伎俩二：用温情麻痹

推销者抓住老人渴望亲情、害怕孤独的心理，隔三差五地打电话问候或带点小儿礼品上门拜访，嘘寒问暖拉家常，组织老人参加集体联欢，营造融洽的大家庭氛围。老人们往往逐步放松警惕，在情感的支配下购买那些功效不明、价格高昂的保健品。

《《 你为什么是穷人

伎俩三：人际游说

保健品商家以高薪招纳一批社交网络业务员，让他们对身边熟悉的老年亲戚、朋友、同事等进行游说、推销。老年人有时碍于情面，有时则因轻信亲近的人而盲目购买。

伎俩四：扔出芝麻收西瓜

老人往往深受勤俭节约传统思想的影响，热衷于接受商家“免费”赠送的礼品，而保健品商家往往也会根据老人的兴趣、爱好和生活需要设置购物附赠礼品，一些老人就是在这些礼品的诱惑下，盲目购买了商家推销的保健品。

伎俩五：大打品牌招牌

一些保健品商家致力于自身品牌知名度的扩张，铺天盖地地宣扬“名厂名牌”，使消费者尤其是老年人产生一种误解：肯定是疗效显著，才能这么有名气，买这种产品准没错。因此陷入迷信名牌的误区，而不是根据自身身体状况正确、合理地选用产品。

伎俩六：雇“托儿”迷惑

雇“托儿”是不法商家惯用的手段，请来所谓的“专家”“学者”“权威”在公开场合介绍该产品的“特殊疗效”，发布“权威检测报告”；或指使一些人假冒患者名义写感谢信、送锦旗、现身说疗效；或在销售现场制造购者众多、争先恐后的假象等。

伎俩七：回报承诺

推销者以“购买产品即可成为会员，而后推荐别人购买可获报酬，推荐越多报酬越高”的方式招揽生意、拓宽销路，这对已经失去稳定经济来源的老年人更具诱惑力。老人们一不留神就容易盲目购买产品成为会员，甚至落入非法传销的圈套。

伎俩八：虚夸疗效

商家打着“绿色、健康、高科技、洋产品”的旗号，宣称其产品是“包治百病、治病于无形”的灵丹妙药，片面夸大保健品功能，使消费者误以为保健品可以替代药品，耽误了治疗疾病的最佳时机。同时，商家对一些保健品存在的副作用及不适用对象只字不提，极可能损害消费者的健康。

伎俩九：擅加成分

一些不法生产企业见利忘义，擅自在保健品中添加某些具有特定功效的违禁药品，消费者食用后短时间内可能起到缓解病痛症状的作用，进而对该保健品产生信任感，甚至形成依赖，但长期使用会对消费者的身心健康造成极大威胁。

伎俩十：设立流动点

部分保健品经销商采用租赁临时经营活动场所、设立流动摊点或者上门推销等方式开展经营活动，一旦发生重大纠纷或者被执法部门查禁，便马上转移藏匿，另起炉灶，逃避责任，产品的售后服务质量难以得到保障。

了解了这些伎俩，老年朋友们再遇到这些情况时，就要提高警惕。这些商家也知道老年人法律意识淡薄，基本不会要求商家开发票。如果要求开，他们开的也是假发票，这样日后发生了问题，即便老人的子女想要投诉，也会苦于没有证据或者都是查不到线索的证据而无法挽回任何损失。所以老年人要注意，如果身体出现了不适，一定要去正规的医院接受治疗，不要轻信推销者的甜言蜜语。

骗子商家固然可恨，但老年人自己也要注意时刻提高警惕：天下绝对没有免费的午餐。如果身体确实不适，要去正规的医院做检查，不要让骗子有可乘之机，骗去自己的血汗钱。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

第五章 玩转银行，警惕财富杀手

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

银行卡需要“减肥”

由于银行卡的普及以及各大银行各种银行卡产品的推出，城市中的人们几乎人人都有信用卡，甚至有的人身上会同时携带三四张银行卡。可见，银行卡对于我们的生活来说，已是不可缺少的东西了。

洪小姐是一名公司的部门经理，每月收入上万，但她打理财产只靠一张存折和三张银行卡。一方面，她十分喜欢使用银行卡，携带方便，取用方便；另一方面，她也知道银行卡需要理性使用才能免除后顾之忧。所以，在拥有银行卡的同时，她还会拥有一个存折，用来存放大额的存款，而银行卡里存放小额存款。其中，一张银行卡平时消费用，另一张作为资金备用卡。

以前，她手中也有数张银行卡，如今都被她清理注销掉了。因为一是用不上，还要交年费；二是银行卡多了，也不好打理。因此，只留下几个常用的，就足够她平时用了。

看着令人无法抉择的种种银行卡，你可能不知道该用哪种。实际上，银行卡主要分为两大种：借记卡和信用卡。

借记卡是指银行或者其他金融机构给予持卡人士的先存款再消费、没有透支功能的信用凭证。

信用卡是指银行或者其他金融机构给予那些资信状况良好的人士，可以提前消费一定额度的信用凭证。

那么，这些卡都有哪些特点呢？

相对来说，借记卡在使用的过程中可以享受活期存款利率，并且在日常生活

« 你为什么是穷人

中能自由使用。一般来说，我们去商店刷卡消费用的都是这种卡，活取活用。

而信用卡则能起到“提前消费”“小额融资”的作用。一般是在资金短时间内不够的情况下，用信用卡预支一部分，也就是“花明天的钱”，这样可以应急，及时解决财务上的问题。

银行卡在手，要比过去把一大堆钱拿在手上轻便、安全得多，可是那也需要你正确使用，否则它的价值不但不能良好体现，还可能到处给你添乱。现在不是出现了很多“卡奴”，信用卡诈骗、信用卡“恶意透支”等事件吗？这些都是给使用银行卡的人最好的警告。

在用卡之前，计算一下，比较一下，分析一下，就能让你的卡发挥最大功效，让你的钱得到最高效的管理。总之，要“用好”你的卡！

“卡不在多，够用就行。”这是使用银行卡最明智的方法。随着银行业务的飞速变化，人们的钱包中多了一堆卡，如借记卡、校园卡、牡丹卡等，似乎是谁的卡越多，谁就更富有，谁的生活就更现代化。

但是，没过几年，当银行向世界的标准靠拢，办理各项业务都需要手续费的时候，这些大大小小的卡就成了“吃钱”的东西。

另外，银行卡的业务现在越来越完善，一张新卡很可能就包含了过去几张旧卡的功能，所以你根本没必要留着那么多卡浪费资源。

许多原因都在提醒着你，你的银行卡该清理一下了！

别被信用卡“套住”

信用卡是一种银行发放的金融凭证，因为它用今天的卡花明天的钱，所以使用它有一定的风险。因为一旦你超过期限没有还钱，一方面，你的信用等级会下降，并被记录在案；另一方面，你将背负较高的利息压力，给自己添加了金钱上的包袱。

艾丽十分爱逛精品店，刚毕业的时候，她一有钱，就去买些小服饰。后来发现很多银行可以办理透支消费的信用卡，这对于每个月钱都不够用的她来说，简直就是莫大的喜事！于是，她给自己办了好几张信用卡，每次都会在钱不够用的时候刷卡。

可是，她总是想买最好的消费品，所以到后来发现自己的钱不够用了。于是，她就想了一个办法，在几张信用卡之间利用偿还期的差异，拆东补西，从中间套出一部分超额消费。

不知道从哪天开始，她卡上的钱总是还不上，而从开始记利息后，负担就更重了。渐渐地，她总是在为了还卡费而四处忙碌，拿了这个卡上的钱还那个卡，再拿另一个信用卡还这个卡，还来还去，手头一堆信用卡，身上也是一堆卡债！

于是，她的生活就变成了围着卡转，她也成了“卡奴”。

成为“卡奴”，是身为现代人的艾丽的悲哀。不过，正像案例中所提到的那样，这个词在今天是个时髦词，因为成为“卡奴”的人不仅她一个，而是有一批。他们对信用卡认识的局限性，决定了他们的处境，因此是时候仔细了解一下信用卡的相关内容了。

《《 你为什么是穷人

在使用信用卡之前，我们应当明了信用卡也有其两面性。它有优点就有缺点，并不是你能彻底依赖的消费模式。

首先，让我们了解一下信用卡的优点：

第一，消费时不必为现金而苦恼

只要你拥有一张信用卡，透支消费两千元左右是没有问题的，所以它充当了短期应急的金融工具。

第二，融资功能

对于信用卡来说，若不用于消费，小额融资以进行风险投资一样可行。

第三，循环透支功能

一般信用卡在免息期内，如果你还了一个最低的还款额，就可以重新恢复部分可透支额度，在有效期内继续用卡。不过，这样做将会带来更高的银行利息。

其次，大家需要注意的就是它的缺点。

第一，并不是每笔业务都是免息

根据银行的规定，只有用信用卡直接进行消费结账时才享受最长达 50 天的免息待遇，而如果是在银行或者自动提款机上使用则没有这样的优惠。

第二，昂贵的费用

若钱是在银行或者自动提款机上提取的，就从拿到钱时开始计收万分之五的日息及手续费。如果不及时还清上面两种费用，一旦到期，手续费也要记万分之五的利息。

第三，还款期还要计算

还款期与刷卡日期、当月天数等都有关系，所以你每次都应计算好还款日期，因为每次都可能有差别。

第四，年费

信用卡还要交年费。如果一年不交，下年将会按复利计算，数目就更大了。

相信全面了解了信用卡的特点之后，你对信用卡就有了更深刻的认识，不仅要看到它可以预先支出的一面，还要看到它高额费用的一面。

« 你为什么是穷人

储蓄：积少成多的良方

每当你领到薪水后，第一件事想的是什么？是快点儿去逛逛商店，还是为了自己的目标，有计划地储蓄？读读下面的故事，可能会给你一些有益的启发。

梁家芝是一个电视台的普通文字记者，她每月的月薪是 35000 元台币，扣掉各种开销，她一点点地积攒，竟然在不到四年的时间存了 70 万元台币，圆了自己出国去读硕士的梦想。

刚刚参加工作的梁家芝，遇到了大多数新人都会遇到的工作瓶颈，总是觉得无力突破。为了自己的前途，她觉得自己需要进一步的学习和进修，可是又不想向父母或银行借钱，因此萌生出了要靠储蓄来积攒出这笔费用的想法。

每天，她的食宿都非常节省，而且从来不买光鲜亮丽的名牌服饰。她觉得与其把钱花掉，还不如握在手中。只要一有零钱，她就积攒起来。于是，她账户上的钱越来越多，她也离自己的梦想越来越近。

终于有一天，当她的朋友跟她开玩笑说：“家芝，你存了多少钱啊？是不是成了小富婆啦？”她这才注意到，自己竟然已经存够了出国留学的钱！

很多人都有留学的梦想，但是他们可能因为种种理由而凑不到钱，从而不得不放弃。看了梁家芝的故事，你还会觉得留学是件难事吗？尽管是一点点地积累，一分分地节俭，可她还是存够了钱，圆了自己的梦想。

投资理财很重要，但投资的前提是要有稳定、殷实的基础，而要积累资金最直接的方式就是存钱。生活中，由于人们会遇到各种各样的情况，你可以根据不

同的需要选择不同种类的储蓄。例如，活期储蓄为一元起存，就适合一些较为零散的存储，且取用灵活，方便日常的各种急需；定期储蓄主要是收集储户手头一时用不着的零花钱，积少成多，集腋成裘，它的起存点为五十元，多存亦可，存期分三个月、六个月、一年、二年、三年和五年；定活两存就是取两者之长，根据具体情况变化利率。

储蓄宜早不宜迟，越早储蓄，你就会越早得到积累的财产，越早拥有展开投资的经费。不要再相信那句“车到山前必有路”的名言了，它带给你的只会是得过且过的平庸生活。所以，马上开始储蓄吧！

时间是最好的见证人，越是年轻的人，越是能存下更多的资本！理财初期，你的钱肯定很少，必须要克制自己，先存钱才能理财。尽管这一过程可能比较枯燥，甚至是漫长艰辛，但是只要你能养成储蓄的习惯，一切都是值得的。

那么，怎样才能养成储蓄的习惯呢？

第一，积攒零钱

很多人从小时候开始，就有很多零钱，却不会想到要储蓄，总是把这件事延迟延迟……结果到用钱的时候却发现自己手中没有攒下多少钱。所以一定要在平时就把钱存起来。为此，你可以给自己买一个小储蓄罐。一有零钱，就立刻喂到它的肚子里，用不了一两个月，它就会被塞得鼓鼓的了。

第二，银行储蓄

你可以强迫储蓄，就是一拿到薪水就先抽出 25% 存起来，长期下来，就可以发挥很好的效果。当然，方式可以不加限定，但你务必要在规定的日子里把钱存到银行，以养成储蓄的习惯。

第三，为储蓄设定目标

将存钱的目的写到纸上，然后把它放到易看到的地方，使自己能时时看到目标，以起到提醒的作用。

《《 你为什么是穷人

第四，不时回顾

不时地看到自己的储蓄在一点点增加，体会数字逐渐变多的喜悦。时间久了，你便会感受到金钱得来不易。这些钱都是自己独立挣来的，一定要珍惜，不能随意花费。

保险：为不可预测支出保驾护航

如何应对疾病等带来的不可预测支出呢？答案很简单，那就是利用一种财务杠杆——重大疾病保险（医疗保险），用固定的一千元钱就可以转嫁未知的十几万的不可预测风险。

如何将意外死亡和残疾对家庭的财务影响降到最低呢？如果你爱你的父母、你的伴侣和你的孩子，就请好好安排你的一切，包括疾病和死亡，为他们承担你应尽的责任和义务。保险是你坚强的经济后盾，有了人身的保障才能进行其他投资。

从现在起，你应该意识到：当你遭受意外伤害而去世时，留下一团混乱让你的家人去收拾是极其残忍和不应该的！对你最亲密的家人来说，忍受失去你的悲伤已经够艰难的了。因此，当你健在的时候，你应该将这些事情处理好。

你是不是真的爱你的伴侣、孩子和父母呢？答案当然是真的。那你不应该只是停留在意识层面，而是应该把你的爱变成一种实际行动，通过一种特定的方式来表达，然后你就可以彻底消除恐惧和不安！

你的价值不仅在于你现在能够为家人创造收入，更重要的是在未来更长的时间内，你还有能力为家庭创造持续的收入，这种持续的赚钱能力正是你的生命价值。如果你目前的年收入为五万元，孩子能顺利完成学业，父母能安享晚年，爱人能生活得很安稳。而你打算再工作二十年就退休的话，你的生命价值至少有一百万。但极端的情况是从明天开始，如果你突然不能再为家人创造这些收入了，那本应赚到却没有赚到的一百万可预期的收入应该向谁要呢？

如果你真的爱你的家人，出门前最好买份旅行意外险。跟旅行社随团出行的话，会有一份旅行社责任险，它保障的是旅途中因旅行社责任而引起的意外事故。

《《 你为什么是穷人

换句话说，假如该意外不是因旅行社的责任造成的，而是自己或任何第三方造成的，比如吃坏东西生了病、走路不小心扭伤脚或者私自离团遇到意外，这些都不在旅行社责任险的赔偿范围内。眼下流行的自助游，旅途中所有的风险损失都要自己承担，那就更要买份旅行意外险了。

旅行意外险的费用其实并不高，两个人如果五日国内游，买五万保额的旅行意外险，保费总和为 24 元左右；七日海外游，买一百万保额的境外旅行意外险，两人保费总和为 500 元左右。有的保险公司为方便客户，已推出了网上自助投保旅行险服务。

生活中，常常有些意外（车祸、疾病、地震等）毫无征兆，不期而至。如果我们事先选择了适当的保险，就可以转嫁、抵御和分散风险。任何财富的制造者都是人，没有理由把所有资金都投给股票、基金、房地产，而让人得不到关照。如果鸡都没有了，哪里还会有蛋呢？作为一家之主，更有责任为家庭做好风险规划，用投保来转移风险。

人生就像一片汪洋大海，隐藏着无数危机，如果我们只一味关注金钱的收益，而忘了自身的保障，当风暴来临时，家庭就会沉没于人生的汪洋中。只要我们拿出一点儿钱来买一份保险，虽然目前看起来收入好像少了一点儿，但它可保证子女接受良好的教育；照顾好父母的晚年和爱人的生活；使家庭收入永不间断，使家庭成员一生都拥有安定生活的保障。

贷款：无形的枷锁

在生活中，曾听到这样的感叹：“攒钱的速度永远赶不上房价上涨的速度！”的确，随着物价上涨，房价也飞了似的猛涨。很多家庭有房万事足，没房天天苦。想要仅靠工资买房，恐怕支付不起，于是很多人就想到了贷款买房。

可是，贷款后的生活就像套上了一个无形的枷锁，就像蜗牛背上沉重的壳，让人感到心情郁闷。真是“成也贷款，愁也贷款”啊！

某杂志社的李先生，每天至少要工作十四个小时。他除了自己的本职工作以外，还兼职做自由撰稿人。紧张的生活，压得他几乎喘不过气来。当问及他的收入时，他说：“有五六千元，可是这样还是不够。”

这完全是因为他贷款买房造成的。为了还房贷，他不得不像个机器人一样快速运转，并且还再挣些外快。正常的工作已经让他很疲惫了，再加上兼职的工作，他的生活显得要比一般人忙碌得多。

下午六点，李先生一下班，想到还有事情要忙，就觉得腰酸背痛，根本没有心情去吃饭、休息。

读了上面的例子，你可能会觉得深有同感。有很多这样背负贷款的人，都被巨额的还贷压力压得喘不过气来。就算累得腰酸背痛，也要咬着牙硬挺。虽然贷款买房已经是很普遍的事情了，但是一旦你贷款的钱超过了你所能承受的范围，那它就成了你的痛苦和负担了。

因此，要理性运用贷款，了解贷款过程中的一些注意事项，这样才能避免还贷压力给自己的生活造成不良影响。

《《 你为什么是穷人

第一，切合实际的借贷

在贷款之前，你最好确定你的贷款数额、每次还贷的数额，一定要与你的资产状况相符合。要适度合理地借贷，这点必须要有清楚的认识。如果你所借的数额远远超过了你的偿付能力，那你以后将不可避免地成为“债奴”。

第二，杜绝过度消费

你借的钱、贷的款，并不是为了满足你无止境的消费。在花钱的时候，你并不觉得奢侈，可是偿还的时候该怎么办呢？你必须改掉过度消费的错误习惯。否则，小钱就会变成巨款，总有一天你会吃到自己为自己种下的苦果。

第三，警惕各种风险

在一拨拨的购房热后，不少家庭都看到，即便买了房，由于对自己的还贷能力估计过高，对金融市场上的隐性风险没有过多认识，从而忽略了利息风险、个人意外风险和财产风险。结果，当被忽略的风险突然冒出来的时候，借贷者很快就感到力不从心，越来越还不起。

本以为当初规划得十分妥当，就是没有想到这些意外因素，所以一旦出现问题，就慌了手脚。既然如此，你不如先买些意外伤害险、财产险等，以维护自己的利益，减少意外因素的干扰。

克服你的“购物癖”

现在都市中，拥有“购物癖”的患者越来越多，可以说爱逛商店的人，特别是白领多数患有轻度“购物癖”。这类人在购物时完全凭借心情好坏、个人兴趣等内在因素来决定是否购买，从来不考虑适用性、季节性、支付能力等外在条件。

专家指出，克服这种“购物癖”，一是要多到山清水秀的地方放松一下自己，调节好情绪，努力避开商业集中地；二是注意培养自己的兴趣和爱好，如唱歌、打球等。不过，严重的患者要接受专门的治疗。

一般来说，每个人都或多或少喜欢不计算付出钱财多少去购买自以为值得的商品。但是，对于你的钱包来说，这可是巨大的伤害。所以我们要克制自己的潜在购物欲望，以对金钱的积极态度取代消极态度。

圣地亚哥国家理财教育中心提出了“选择性消费”的观念。当你面对一件物品时，不应该对自己说：“我该不该买这东西？”而是应该问：“买这东西所花的钱，是不是在我这个月花钱的预算金额内？是否正是我所要花的钱？”换句话说，你要问问自己，到底有多么想要花这笔钱来买这东西，而不仅仅是告诉自己能不能花这笔钱。

“我不应该花这笔钱”，就是国家理财教育中心所谓的“消极的输入”，因为它是消极的信息，容易被忽略，这也是人类的心理。然而，消极的输入会迫使我们合理化我们的购买行为，如“这东西颜色很漂亮”“这东西正在打折”“我真的很想要这东西”等说法，就是一些很普遍的例子。许多人都有买打折商品的经历，喜滋滋地买回了“物美价廉”的商品，心中有一份莫名的得意和逢人就想夸耀的冲动。殊不知，你正是上了“打折”的当。

通过选择性消费，你想要花钱的本能还是能够得到满足的。这就像一个正在

« 你为什么是穷人

减肥的人必须减少热量的摄入，但每天还可以吃一点儿冰淇淋一样。你不必试着去完全改变生活方式，而且也不必强迫自己克服心理上的排斥感。

不要误以为选择性消费很简单，其实它并不简单，它需要不断地练习。

阿敏是个超级购物狂，每次同学想去逛超市又找不到人陪时，找她准没错。她一到超市，立刻就兴奋起来，总能想起自己缺这个缺那个，于是买个没完，每次至少也是上百元。有时候，买回来的东西放在一边根本想不起来用，浪费了不少钱。

后来，她自己也有点儿急了。在一次逛超市的时候，看到一个妈妈领着一个小男孩买东西。小男孩手里拿着计算器，妈妈每放到购物篮里一件商品，就告诉他价格，他累计后把总额告诉妈妈。

阿敏觉得这是个好办法，也照着做，于是手机里计算器的功能就被充分利用了起来。一开始她给自己规定，每次购物的总额不得超过 80 元。后来，这个金额被一再减少，现在她已经能很好地控制自己的购物行为了。

为了节省开支，带上计算器逛街是个不错的方法。顾客在一般商店里购买商品，买一件就要支付现金，看着钱出去难免心疼。而超市里是先自选再统一结账，往手推车里放东西，“豪拿”中购物欲望便会大涨。带个计算器逛超市，买一件东西就用计算器加一下，这样就会知道自己不断支出的总数了，超过预算就罢手。这样可以自我核算，避免结账时出现超支。另外，制定目标，到熟悉的超市购物，可以很快找到想买的东西，减少受诱惑的机会，也是一种省时、省钱的方法。

在逛超市时，应该给自己规定时间，一般不要超过十分钟，这样可以控制自己的购买欲望。此外，进入超市后，只买清单上列出来的东西，而不是看见什么就买什么。

同时，逛超市的时候尽量空手进入，如要买的东西稍多，购物篮可以盛下，就绝不要去推购物车。购物篮和购物车本是方便顾客的，但它们同时又极具艺术性地为商家做着诱购和促销工作。可以说，它们是我们无形中突破购物计划

的“元凶”。

另外，要避免数字误导。商家喜欢把商品定为类似 9.9 元的价格，这样常常会给人便宜的错觉。看到这样的商品，要习惯性地四舍五入，将 9.9 元看成 10 元。虽然只有一毛钱的差价，但在价格上就不会被误导了。

当我们去超市时会列出清单，为什么买其他东西时不如此呢？其实，你的消费是可以掌握的，不要被习惯、冲动或者广告左右。如果你养成了消费时去比较不同商品的价格、服务和品质，计算用同样的金额还可以购买哪些东西的习惯，你的选择性消费也不会那么困难，并且能够聪明地消费从而省下不少的钱。照此推算，你可能很快就成为一个小小的富翁了。

« 你为什么是穷人

不同时期的理财方式

所谓具体问题具体分析，面对同一个问题，不同的人有不同的解决措施。就像教师教学生，有人说最好的老师是用五十种方法教一个学生，而不好的老师是用一个方法教五十个学生，为什么呢？那是因为不同的人有不同的特点。

在理财方面也是这样，每个人的性格不同、年龄不同、所处的人生阶段不同，所以理财需要注意的问题也就不同。

先从社会家庭的横向对比来分析：

案例 1：青年两口之家

林小姐，25 岁，在国有企业工作；丈夫 28 岁，在一家私营企业工作。两人每月固定收入合计约 13000 元，暂无小孩。两人现住价值 45 万元的按揭房一套，家庭每月支出 4000 元；尚有银行存款 15 万元。计划在两年内买一辆 13 万～15 万元的小车。

此类家庭的理财方向应注重以下几个方面：一是注重培养自己的投资理财能力；二是谨慎进行大额消费项目，比如购车；三是保持理性的消费和储蓄观念，避免浮躁和好高骛远的情绪。

理财建议：1. 确保基本储备，即将到来的将是高消费时期的更大压力，加强储蓄积累仍是最基本的途径；2. 谨慎考虑近期买车；3. 调整家庭投资结构，建议按照 2：4：4 的比例将资金用于银行储蓄、委托理财产品、股票基金及信托产品的投资，避免通货膨胀造成的资金贬值；4. 建议为夫妻双方购买必要的商业保险。

案例 2：中年三口之家

郑先生一家三口，小孩正在上初一，夫妻俩在事业单位工作，月收入合计 8000 元，家庭月支出 3000 元，三人都购买了商业保险。现有银行存款 30 万元，股票市值为 19 万元。拥有两套住房，其中一套用来居住，价值 40 万元；另一套暂时空置（若用于出租则租金预计 1500 元/月，出售价格约 30 万元）。计划让小孩在高中时期出国读书。考虑近期买辆小车以提高生活质量。

这类家庭在进行理财规划时要重点考虑几个方面：一是以稳健为前提，在自身条件可控制的领域进行投资；二是首先考虑避免因通货膨胀引起的资金贬值，然后才能涉足增值领域；三是转变理财观念，在为子女着想的同时要注重提高生活质量，并且为自身的退休养老做好充分的准备。

理财建议：1. 空置房屋以出租为首选；2. 建议一次性付清购车款项；3. 小孩教育资金和夫妻养老资金将主要依靠现有经济基础（房产和存款），在保持现有房产和股票投资的基础上，对存款资金和日常积累资金进行投资优化组合，或者购买各家银行推出的理财产品。

案例 3：老年家庭

王先生 50 岁，提前退休在家，妻子 50 岁，也已办理了退休手续。夫妻两人每月退休金合计约 23000 元。现有自住房一套，在汽车站附近，污染较大，市值大约 30 万元。有银行存款合计约 65 万元，多为短期定期存款。各类保险费每年支出约 15000 元。两人每月平均支出约 4000 元。一直有改善居住环境和买辆小车的愿望。

此类家庭的理财方向应把握以下几点：一是首先保障足够的流动资金，作为老年家庭储备之需；二是注重提高生活质量；三是涉足一些较成熟的投资领域。

理财建议：1. 先出售旧房，房款加上现有资金，实现买房、买车计划；2. 注重稳健投资以求保值、增值，在支付买房、买车款之后，剩余的资金以 5 : 3 : 2 的稳重比例用以银行存款、理财产品、收益性投资（基金、信托和股票等）。

接着，从人生的不同阶段来评价：

« 你为什么是穷人

一、单身期

参加工作至结婚，收入较低花销大，该时期的理财重点不在获利而在积累经验。

理财建议：收入 60% 用于风险大、长期回报较高的股票、股票型基金或外汇、期货等金融品种，30% 用于定期储蓄、债券或债券型基金等较安全的投资工具，10% 用于活期储蓄，以备不时之需。

二、家庭形成期

结婚生子，经济收入增加，生活稳定，重点是合理安排家庭建设支出。

理财建议：收入 50% 用于股票或成长型基金，35% 用于债券、保险，15% 用于活期储蓄。保险可选缴费少的定期险、意外险、健康险。

三、子女教育期

孩子教育、生活费用猛增。

理财建议：收入 40% 用于股票或成长型基金，但需尽量规避风险，40% 用于存款或国债，作为教育费用，10% 用于保险，10% 用于家庭紧急备用。

四、家庭成熟期

子女工作至本人退休，人生、收入高峰期，适合积累，可扩大投资。

理财建议：收入 50% 用于股票或股票型基金，40% 用于定期储蓄、债券及保险，10% 用于家庭紧急备用。接近退休时用于风险投资的比例应减少，保险应偏重养老险、健康险、重大疾病险，制订合适的养老计划。

五、退休期

投资和消费都较保守，理财原则：身体健康第一、财富第二，主要以稳健、安全、保值为目的。

理财建议：资金 10% 用于股票或股票型基金，50% 用于定期储蓄、债券，40% 用于活期储蓄。

如何应对通货膨胀？

老百姓都知道一个简单的道理：钱只有投入到社会经济活动中，一起运转才能保值。比如：做个小生意卖茶鸡蛋，以前是3毛进5毛出，通货膨胀了，鸡蛋涨价了，那就5毛进8毛出，把通货膨胀的压力转移出去，使我们的劳动价值得以保存。

否则，不参与经济运作，肯定就不好办了。有一个人，从空军航校复员，二十年获得了三千元复员费。这在当时可是笔巨款。他激动地把它存进银行，给子女当学费。可是，二十年过去了，那三千元在银行里也翻了两番，当时够三个子女从小学上完大学费用，最后只够一个孩子大学一个学期的花销。

我们可能无论如何也跑不过世界冠军刘翔，但是我们要通过一定的努力争取跑过通货膨胀。如果想跑赢通货膨胀，我们不仅要努力工作，多多赚钱，开源节流、精打细算地过日子，还要掌握一些理财知识，让我们手里的钱保值、增值，用钱来生钱。

接下来，我们简单介绍几种实用的理财方式。

第一，投资基金

基金是普通百姓投资理财的首选，按照投资配置比例，基金主要分为股票型基金、混合型基金、债券型基金、货币型基金等，投资者应当根据自己的风险承受能力来组合配置一些基金，把握好各类型基金的配置比例，力求取得最佳组合效果，分散风险，追求收益最大化。

基金定投是一种定期定额的投资，具有分散风险、聚少成多等特点，通过长期投资的复利效应，获得市场平均收益，成为抵制财富缩水、保持货币购买力的

《《 你什么是穷人

有效手段之一。

第二，银行和券商的理财产品

一般来说，银行和券商推出的理财产品相对稳健，收益比较固定，目前预期收益一般在 5%~15%。在设计理财产品的时候，主要以两个数据为参考标准：一个是一年期定期存款利率，另一个就是 CPI。存款的收益率是固定的，但理财产品的收益率可以通过设计达到不同的水平，因此，跑赢 CPI 还是不成问题的。

第三，股票

股市中，可谓是几家欢喜几家愁，有人赚得盆满钵满，有人赔得心灰意冷。股票也是一种很好的投资理财工具，但是对投资者的专业知识和投资纪律要求比较高。如果对股票知识完全不懂或是略知一二就盲目跟风进场，那是很危险的，等待你的或许就是“交学费买教训”，财越理越少。

股票投资比较适合有时间、有精力且有能力的投资者，在市场行情好的情况下收益还是很可观的。

第四，黄金

在美国，黄金是一种中产阶级的理财产品。和房产相比，黄金的特色在于高流通性。一套房子，在厦门市中心卖一百万元，在郊区只值五十万元，房产投资取决于地段，黄金投资则不受地段的影响。一块标准金条，可以在世界上流通，而且价格全球一致。和房产相比，高流通性是黄金独有的特色。

与股票、外汇投资相比，黄金的投资风险相对也较低。在股票市场，股民把庄家比成恶狼；在黄金市场，不用担心有人坐庄。英国前首相布朗在任财政大臣时，曾看空黄金，卖掉英国 50% 的黄金储备。孰料，风云突变，金价从 250 美元 / 盎司涨到 350 美元 / 盎司，英国政府少赚了数十亿英镑。政府的抛售都难以阻挡金价上涨的趋势，因此，黄金投资的风险相对较低。

第六章 财商教育， 从娃娃抓起

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

向孩子灌输钱的概念

人对金钱的兴趣可以说是与生俱来的，孩子也不例外。在父母或者社会的影响下，他们慢慢会对金钱形成自己的认识。但如果缺乏正确的引导，孩子自发形成的对金钱的认识可能会有偏差，所以父母应该把握生活中的一些机会，尽早教孩子认识钱，体会钱的价值，引导孩子树立正确的金钱观。

儿童心理学研究表明：三岁的孩子能够分清纸币和硬币；四岁的孩子能够知道钱可以买东西；五岁的孩子可以弄清楚每个硬币是多少钱，并数清一些小数目的钱，有的孩子还知道一元等于几角，五元等于几个一元；到六七岁的时候，他们就可以看清超市里商品的标价了，也有了用钱的能力，知道用钱可以买东西，会自己买一些喜欢的小商品。

所以，从孩子三岁开始，父母就应该有意识地教孩子认识钱了。首先，要让孩子能够区分钱和其他玩具，知道钱分为硬币和纸币两种，并教孩子认识币值。先拿来几个面值不等的硬币和纸币，告诉孩子钱分为硬币和纸币两种，那一枚枚圆圆的金属片是硬币，那一张张精美的花纸是纸币，硬币和纸币的用途其实是一样的，都可以买到东西。

孩子认识钱以后，就可以教孩子认识币值。将一分、二分、五分、一角、五角、一元的硬币收集齐全，放在孩子面前，先教孩子根据颜色、大小和重量来区分不同的硬币，比如元币比分币的质量大、面积大，不同面值的硬币也会有不同的图案。同时，父母还可以教孩子1~10这几个数字，以及“元”“角”“分”这几个汉字。

在孩子熟悉了钱币的面值之后，就应该让孩子知道它们所代表的实际价值。对于年龄还比较小、刚刚接触钱的孩子来说，父母可以准备一些面额不等的硬币，

《《 你为什么是穷人

在纸上拓印出若干个硬币图案，并在图案下面标注上金额，让孩子看得更清楚些，然后分别剪下来。

接下来，可以将这些标注具体数额的硬币图案和孩子喜欢的玩具或零食联系起来。例如，让孩子在一张纸的左边简单画出一个棒棒糖图案，中间画上一个等号，右边根据棒棒糖的实际价格，比如二元，粘贴上刚才拓印后剪裁下来的两张一元的硬币图案，也可以粘贴上一张一元的图案和两张五角的图案。在这个过程中，加强孩子的“等价概念”。这样，孩子就可以直观地知道每件物品的实际价格了。

对于更大一些的孩子，父母可以创造一些条件让孩子亲身体会钱的数值所代表的真正意义。比如，带孩子去超市，可以给他们一些零钱，让他们购买自己喜欢的物品。在买东西的过程中，自然就对商品的价值有所感悟，知道雪糕大概多少钱一支，买一支雪糕的钱大概可以买几支铅笔……通过这些活动，孩子自然会对金钱的数量和功能有越来越深刻的感受。

总之，尽早让孩子懂得钱的概念，以及与钱相关的一切，这对孩子将来的成长以及正确金钱观的培养具有重要的意义。

告诉孩子：钱是劳动换来的

钱是怎么来的？在成人看来，这是一个看似简单其实非常复杂的问题，但孩子对此都会有自己不同的理解，而父母要做的就是教孩子认识到钱是用劳动换来的，他们所花的每一分钱都是父母通过辛勤的劳动换来的。让孩子从小就懂得“一分耕耘一分收获”的道理，对于他们将来勤勤恳恳地学习和工作都是有益的。

为了让孩子明白“钱是劳动换来的”，可以让孩子做一些简单的工作。并根据工作量给予孩子一定的报酬，让他们将这些报酬作为自己的零花钱，买自己想要的东西。这样，孩子就会为了自己想要的东西而努力积攒，并且学会考虑自己是否需要这些东西，这比苦口婆心地告诉他们什么该买什么不该买要有效得多。

孩子天生会有一种攀比心，会问一些诸如：“为什么毛毛家有汽车咱们家没有”之类的问题，这时父母不要用“毛毛家有钱咱家没钱”这样的回答来敷衍孩子，而应该尊重孩子提出的问题，告诉他毛毛的父母做的是什工作，取得怎样的收入，而自己做的是什工作，取得怎样的收入。不必刻意对孩子隐瞒家里的收入状况，让孩子了解父母工作挣钱的不易，这样孩子心目中就会形成“我们家没钱，我不能乱花钱”的意识。

若孩子对较富裕家庭的物质生活表示羡慕，父母对此不必感到羞愧，可以通过这个机会告诉孩子，不同的工作会有不同的收益，而工作的机会对每一个人并不是完全一样的。也可以用洗一个碗的报酬是五角，而擦一辆自行车的报酬是五元的例子加以说明，让孩子明白只有勤奋的人在机会合适的时候才会有好的工作，从而得到相应的报酬。还应让他们知道不管收入多少，只要是用自己的辛勤劳动换来的，都是值得骄傲的。

让孩子明白“钱是劳动换来的”机会有很多，如果条件允许的话，你可以带

《《 你为什么是穷人

着孩子到你工作的地方看一下，告诉他爸爸（妈妈）是通过这样的劳动来赚钱；或者带孩子上街的时候，看到马路上的交通警察、清洁工、停车场的管理员、超市里的售货员……你都可以告诉他，这些人都在工作，这样每个月才会挣到钱，而不工作的人是没有钱的。

这样，孩子才会对“钱是劳动换来的”有着越来越深入的理解，也会越来越珍惜自己手中的钱，这对于培养孩子的理财能力是非常重要的。

培养孩子正确的金钱观

当孩子认识到金钱的重要性后，对金钱的渴望会比较强烈。这时，他们可能会用自己想到的一些方法来获得金钱。这些方法有的是好的、值得鼓励的，有的则可能源于孩子思想认识上的偏差或者错误，是不好的、需要指正的。一旦发现这种情况，父母一定要及时给予纠正，并制止孩子的行为，以免孩子越陷越深。

那么，不好的行为主要有哪些呢？

第一，不劳而获

任何人性格中都有向往安逸的一面，只是孩子表现得可能比较直接。他们会羡慕那些什么都不用做，但出手阔绰的公子、少爷，并希望自己也能过上那种舒适豪华的生活。而且，有的父母出于对孩子的疼爱 and 关心，包揽了全部或大部分孩子力所能及的家务劳动。久而久之，孩子就会养成不劳而获、好逸恶劳的习惯。

对待好逸恶劳的孩子，父母应让孩子懂得财富必须依靠劳动才能取得的道理。在平时，父母可以向孩子说明，除了没有劳动能力的人，比如小孩子、老年人、残疾人等，其他人都应该劳动，用工作换取报酬才能生活下去。如果自己不用劳动来挣钱，根本生活不下去。

通过分析事实，帮助孩子提高认识，通过劳动实践培养孩子的品格，通过自身的行动为孩子做出表率，这是教育孩子热爱劳动的有效方法。当孩子明白了“不劳无获”的道理后，就能够自觉地尊重父母的劳动和所有人的劳动，懂得珍惜物品和节约花销，进而增强自立自强的意识。

《《 你什么是穷人

第二，拾到东西不还

你的孩子有过拾到别人的东西不还的经历吗？或许不仅是孩子，很多大人也有过这样的行为。很多人拾到别人的东西会认为这是“天上掉馅饼”，是自己运气好，于是理所当然地把拾到的东西占为己有。其实，这是人的一种贪婪行为。

人的贪心是很可怕的，一个孩子如果从小就很贪心，凡事只从自己的利益出发，对他将来的发展将会造成很不好的影响，甚至会酿成大错。因此，贪心是非常不好的品性，父母应该采取方法，尽快将孩子这种不良心理纠正过来。

父母要让孩子明白：不属于自己的东西，就不能据为己有，如果你拾到了别人丢失的重要东西，别人会非常着急和伤心。这时，可以让孩子换位思考一下：比如，他心爱的玩具被别的小朋友拾到了，却没有还给他，他会有多伤心？当他们家给奶奶治病的钱丢了，而别人拾到了并未归还，奶奶会有多危险？……相关的比喻都可以起到很好的作用。

另外，当孩子在街上拾到别人的物品时，父母应该立刻陪同孩子把物品交到附近的派出所或公安局。一般警察看到小孩子来交物品，都会很欣慰地夸赞几句，这几句夸赞就是对孩子最大的奖赏。在这种奖赏的激励下，孩子自然就会认识到拾金不昧是一种美德，进而约束自己的行为，认识到拾到东西不还是一种错误。

通过故事教给孩子理财知识

报纸上刊登了一篇关于孩子理财的文章：从故事书中教导孩子理财。我们将原文收录在这里，希望能给父母们一些启发。

每次爸爸、妈妈出差，钱多多都会提醒说：“不要忘记给我带礼物哦！”

可是，今天妈妈出差前，钱多多却没有再吵着要妈妈带礼物，妈妈觉得很好奇。

“宝宝，妈妈今天出差，你希望我给你带什么礼物呢？”妈妈问。

“妈妈，我不要礼物了。”钱多多认真地说。

“为什么呢？马上就是圣诞节了哦！”妈妈感到更加奇怪了。

“因为电视里说，金融危机了！爸爸告诉我，有的小朋友的爸爸、妈妈会因此失业。失业了很惨的，没钱买礼物了。所以我要节约，不要浪费，要把钱存起来！”钱多多一本正经地回答。

原来，最近妈妈给钱多多讲了一个《不能没有礼物的圣诞节》的故事。钱多多记得特别清楚，故事里面，小熊的爸爸失业了，但是圣诞节将至，不能没有礼物。于是全家动手，布置了圣诞树，小熊还偷偷地给每个人送上了一份“圣诞礼物”……全家人过了一个虽然简朴却很开心的圣诞节。

钱多多已经六岁了，对“工作”“金钱”等概念已经有了初步的了解。他希望自己也能像故事里的小熊那样，体贴他人，做一个懂事的好孩子，而不是光为自己着想。

此外，我们也可以通过故事书轻松教给孩子理财知识。

《《 你为什么是穷人

第一步，选择合适的与理财有关的故事读本，最好是故事生动的漫画绘本，内容形象直观，孩子容易阅读和理解，比如《不能没有礼物的圣诞节》《一片比萨一块钱》等。这些书中都会涉及“钱”的概念，可以通过这些书来增加孩子对“钱”的认识，培养正确的金钱观。

第二步，安排一个时间，和孩子一起看书，在孩子兴致很高的时候，与孩子交谈书里的内容。比如看《一片比萨一块钱》这本书时，家长可以和孩子讨论“钱是什么”“钱是怎么来的”“一块钱可以买到什么”之类的有趣话题。而看《不能没有礼物的圣诞节》这本书时，家长可以问孩子：“小熊的爸爸为什么没有钱给他们买圣诞礼物了呢？”通过孩子的回答，告诉孩子，“钱”是爸爸、妈妈辛苦上班挣来的，来之不易，所以我们花钱要节约，不要浪费。

第三步，等孩子对“钱”的概念有了初步的理解后，可以通过故事延伸出一些小游戏，通过共同完成这些游戏来进一步帮助他们建立正确的财富观念。如通过“逛超市”游戏，培养孩子如何用钱交易；通过“大富翁”游戏，引导孩子理解怎么挣钱，又该怎么花钱，什么是“储蓄”、“消费”和“投资”等更深奥的话题。

年轻父母需要注意的是，在和孩子进行有关钱的沟通时，一定要注意方法和语气，要让孩子感受到父母对他们的关爱。让他们在认识钱的同时，体会到人情比金钱更珍贵的道理。

借助生活中的实例培养孩子的理财技能

培养孩子的理财技能并不是一件困难的事，生活中总是会有很多小机会，只要父母多多留心，就能抓住这些教孩子理财的好时机。

下周就是遥遥七岁的生日了，妈妈问她想要什么礼物，遥遥想了想说：“妈妈，我想在比萨店过生日，请小朋友一边吃比萨一边玩，多好啊。上次豆豆生日是在麦当劳过的，小朋友都说豆豆真大方，都很羡慕他呢。”

妈妈一听，这孩子是想和豆豆攀比呢，可不能顺应她这种心理。于是，妈妈对遥遥说：“宝贝，其实生日在哪儿过并不重要，只要跟你喜欢的人一起过就很有意义。我们可以选一种独特的方式来度过生日，这样更能给小伙伴留下深刻的印象。”

“什么独特的方式呢？”遥遥不解地问。

“你可以自己做主人，在家里好好款待小朋友啊！”妈妈回答。

遥遥想了想说：“好的，就这样吧！”

遥遥的妈妈及时发现了孩子的不良心理，并利用这个机会给孩子上了一堂理财课。

如果父母们遇到类似情况，可以效仿遥遥妈妈的办法给孩子提供更多可选择的意见。如果孩子喜欢小动物，可以建议孩子在动物园过生日；如果孩子喜欢运动，和小伙伴一起来一场体育比赛不是很有意思吗？如果孩子比较大了，父母也可以给他多一些的自主权利，比如给孩子规定一个开支的限度，让他自己决定用什么方式来庆祝，而且整个过程也都交给他来安排，锻炼孩子独立能力的同时，

«« 你为什么是穷人

也让他学会做预算。

“妈妈，我想要这个。”超市里，灵灵指着一个超大号的毛绒玩具对妈妈说。

“灵灵，这个玩具很贵。而且，你已经有很多玩具了。”妈妈有点儿不耐烦。

“妈妈，是不是我们家很穷，买不起这个玩具？”灵灵的问题又来了。

“不是，只是妈妈的预算中没有要买这个玩具的想法。”妈妈回答。

“预算？什么是预算？”灵灵的注意力转移到这个词上面。

听到灵灵这样问，妈妈想：不妨就利用这个机会跟她讲讲什么是预算，也好让孩子明白花钱是要有计划的。

《钱不是长在树上的》一书的作者尼尔·戈弗雷说：“家长一定不要对孩子金钱问题上说谎。”例如，你不想给孩子买他想要的东西时，可以说“这个月我没为这样东西做预算”，或者直接告诉他“我不准备买这东西”，而不要用“我们买不起”作为搪塞的理由。因为你要在孩子面前表现出你在控制金钱，以帮助他树立起对金钱的健康态度，就像灵灵妈妈的做法。所以，当孩子向父母提要求想买什么的时候，不要一味回绝，或许这正是一个教孩子理财的好机会呢！

尼尔·戈弗雷说：“孩子开始时通常不能理解为什么一定要这么做，但是你得帮助他养成良好的习惯，这对其今后的人生至关重要。”

让孩子体验“贫穷”

孩子思维方式简单且情绪化，这是他们的个性特征。正因为如此，孩子的行为同样具有这两方面的特征，在对待金钱的态度上也是如此。他们对“贫穷”和“富有”毫无概念，会只因为自己喜欢而购买毫无使用价值的东西，却不考虑自己家庭的经济承受能力。如果孩子的这种行为得不到正确的引导，即使长大以后他也还是会保持这种乱花钱的坏习惯。

我们经常看到这样的情况：一个孩子因为父母不满足他的某种要求就躺在地上的撒泼打滚，直到他的要求被满足。有的父母含辛茹苦、节衣缩食，却让孩子吃好的、穿名牌，但孩子对这一切似乎习以为常，丝毫不为所动，甚至会嫌弃自己的父母老土、不够时尚。

很多父母对孩子的爱都表现在要让孩子过好日子，尽量满足孩子的所有要求上。可是，这种无私的爱与无限的满足，会给孩子的一生带来怎样的影响呢？

无数事实证明，太好的物质生活和享受，只能教会孩子永不休止地索取，却忘记了奉献和创造；如果父母时刻为他们遮风挡雨，他们就会像温室的幼苗，永远经不起风吹雨打。所以父母应该让孩子体验“贫穷”的生活。有句老话说“穷人的孩子早当家”，只有贫穷，才能让孩子感受到苦和累的滋味，发愤图强，努力摆脱困境；只有贫穷，才能让孩子在磨难中得到锻炼，形成坚韧不拔的性格。父母可以试试下面的方法，让你的孩子也体验一下“贫穷”吧！

第一，故意“装穷”

小张夫妇收入颇丰，生活得富裕安逸，但自从儿子出生以后，夫妇俩就故意装扮成“穷苦人”。在家庭生活中克勤克俭，在穿着打扮上朴素简单，他们还时

《《 你为什么是穷人

不时在孩子面前念叨：爸爸妈妈工作很辛苦……让幼小的孩子知道父母挣钱不容易，家里的经济并不富裕。

在夫妇俩的影响下，他们的儿子从小就学会了勤俭节约，从不乱花钱。平日，家里没用的纸箱，他会一个个地存起来，积累够一定数量时，就拿去卖给那些收纸箱的人。看到儿子这样节俭，夫妇俩心里很高兴，对儿子的行为赞赏不已。

俗话说“由俭入奢易，由奢入俭难”。当孩子习惯了花钱如流水、伸手钱便来的生活，再让他过节俭的生活，是很困难的。如果孩子从小就养成了节俭的意识，长大以后必然会对财富倍加珍惜，并感恩父母为他所创造的一切。

第二，接触“贫穷”

父母们都有这样的体会，对于年纪大一点儿的孩子，如果我们老是在他面前念叨自己以前生活如何贫苦、如何艰难等“老掉牙”的事情，不但不能起到教育作用，孩子反而会嗤之以鼻，甚至反驳道：“都什么年代了，难道你们想社会大倒退，让我们回到你们那个穿破衣、啃红薯的年代啊？”

对于这些涉世未深的孩子，我们不如让他们亲眼目睹穷苦人的生活情景。比如，收集一些报刊、电视、网络等媒体上有关偏远山区人们生活的图片、报道和录像给孩子观看，以此触动他们的心灵；或带他们去孤儿院看看那些孤独无助的孩子，使他们领悟到自己的幸福……

孩子只有懂得了贫富的明显差别，才会在对比中学会知足和珍惜，从而自觉反省自己平日的奢侈行为。

第三，体验“贫穷”

放暑假时，妈妈把十岁的儿子阳阳带到了乡下大伯家里，让儿子在农村过一段时间，跟大伯家的孩子一起体验一下乡下孩子的生活。

开始的时候，阳阳很不习惯每天放牛割草的生活，吵着要回城里。但妈妈狠下心来没有理会，而且告诉儿子这是对他的磨炼，希望他能坚持下来。阳阳明白了妈妈的初衷，就安心地住了下来。

两个月的时间里，阳阳渐渐喜欢上了淳朴宁静的农村生活，而且增长了不少农家知识，学会了很多农活儿。回到城里后，虽然他的皮肤晒得黑黑的，但是变

第六章 财商教育，从娃娃抓起 »»

得懂事多了，也会主动帮妈妈做一些家务活儿了。阳阳的妈妈看着儿子的转变，知道自己的苦心没有白费。

英国一位文学家曾经说过：“平静的海洋练不出精悍的水手，安逸的环境造不出时代的伟人。”父母们，如果你们想让孩子早日成才，就先让他们过过“贫穷”的日子吧！

« 你为什么是穷人

试着和孩子“分家”

经常听到一些家长抱怨：现在的孩子太能花钱了，收入少了根本就满足不了他们的要求，做父母的真是负担沉重。

其实，究其原因，孩子之所以这样“舍得”花钱，敢花钱，有一个很重要的原因就是，他们觉得花的钱都是“公家”的，是父母的，花完可以再要，取之不尽，用之不竭，没有任何后顾之忧。

针对孩子的这种心理，父母可以采取与孩子“分家”的对策，将家里的钱分成三份：爸爸的，妈妈的，孩子的。当然不是分成三等份，而是根据每个月对家庭所做贡献的大小来分配，爸爸、妈妈的份额理所当然要比孩子多。而孩子所得的份额应该也是通过为家庭做贡献换来的，比如好好学习、帮父母做一些力所能及的事情都可以增加自己所得的份额。将这部分“资产”分给孩子以后，就是孩子的私有财产了，可以由他自己支配。

孩子通过自己的努力得到这些“资产”，就会体会到钱财的来之不易，而且这些钱变成了自己的私有财产，花一分就少一分，孩子就会自觉地控制自己，不该买的东西尽量不买，养成理性消费的习惯。

为了强化孩子的“私有意识”，你可以在将这部分钱给孩子的时候就告诉他，这些钱是你应得的份额，除此之外，爸爸、妈妈不会再给你零花钱。你可以自己决定用这些钱买什么，但是如果你很快就花完了，爸爸、妈妈不会再补给你。或者，在带孩子上街的时候，你可以在临行前对孩子说：“各人带好各人的钱，想买什么都要用自己的钱。”这时，孩子很可能会小心翼翼地打开自己的钱袋，数了又数，想了又想，权衡再三，最后可能会带很少的钱，或者说“我没有要买的东西，就不带了”。到商场后，可能他会对很多东西感兴趣，但是他也会努力控

制自己的欲望，甚至还会喃喃自语“这个我不喜欢，这个我不需要”，节俭的习惯就这样慢慢形成了。

在这个过程中，父母一定要狠下心来，不要因为看孩子可怜而大发善心，又拿出钱来给孩子买东西，这样会直接导致“分家”策略的失败。要明白，这不是在为难孩子，而是在教会孩子理财的技能，是在为孩子未来的幸福生活做准备。

《《 你为什么是穷人

别把金钱作为奖罚孩子的手段

现在，很多父母会用钱作为奖罚孩子的手段。例如，考 100 分，奖励 50 元；考 95 分，奖励 30 元；考 90 分，奖励 10 元。或者将金钱奖励变换一种形式，考到多少分就满足孩子一个愿望，达不到标准就扣多少零花钱等。孩子如果达到标准，父母会非常高兴地掏腰包，甚至还会额外带孩子下馆子；如果达不到标准，父母就会把脸拉下来，接着就是训斥责备，讽刺挖苦。久而久之，孩子对这样的奖罚策略也不敏感了，学习成绩也不会好转。

我们不能说父母的这种奖罚手段没有任何效果，金钱对孩子是具有一定激励作用的。但是，对于学习好的孩子，即使父母不给钱，对孩子也不会有太大影响；而对于学习不是很好的孩子来说，虽然他很想得到奖励，但学习好坏不是朝夕之间就能改变的事情，孩子即使非常努力，可能也达不到父母的要求，难免会灰心丧气，或者为了得到奖励，有的孩子可能还会用修改分数等手段来蒙骗父母。

所以，用金钱作为孩子的奖罚手段应该有所区分，不能只看学习好坏，分数高低，还应该考虑孩子的年龄特点及其成长规律。对于年龄较小的孩子，金钱可能是一种有效的激励手段，而随着他们的慢慢长大，父母不应该再把钱作为主要的奖惩方式，而应该着重培养他们的理想、抱负，关注他们的人格教育。

另外，孩子学习的好坏还有学习方法的问题。从长远来看，父母应该将注意力放在培养孩子正确的学习方法方面，而不是单纯的金钱鼓励。即使将金钱作为一种辅助的激励手段，也要注意引导孩子如何花钱。

第六章 财商教育，从娃娃抓起 »»

其实，在孩子的教育过程中，用什么方式进行奖惩没有固定的标准，每个孩子都有独特的个性，父母应该研究孩子的表现情况和心理状态，创造适合孩子的教育方式，才能收到良好的效果。

《《 你为什么是穷人

让孩子拥有决策权

中国的父母对孩子总是不放心，恨不得什么事都替孩子决定，买什么东西、上什么学校、从事什么样的工作……其实，孩子有自己的想法和意愿。

在购物方面，父母通常只能控制三岁以下孩子的购买行为。随着孩子的成长，对物品有了自己的感觉，就会要求按照自己的意愿来选购。这时，父母应该适当放权，给孩子独立决策的权利，锻炼孩子独立处理事情的能力。因此，当孩子有独立需求的时候，父母千万不要压制，一定要鼓励，要相信孩子的眼光。

爱因斯坦曾说：“发展独立思考和判断的能力，应当始终放在首位，而不应当把获得专门知识放在首位。”当前，发达国家已经把培养幼儿的思考能力放在教育的首位，鼓励孩子进行创造性的思考，独立解决问题，自己做决定，这对孩子的成长具有举足轻重的意义。

我们也应该让孩子早一点儿养成独立思考的习惯，拥有自己的见解，少跟孩子说“记住妈妈的话”之类的，让孩子学着说“我认为”。这不只是语言上的一种差别，其本质上代表着孩子拥有了独立的思考能力与观点，是孩子成长过程中思维和判断能力的进步。

我国的教育思想还停留在“听妈妈的话就是好孩子”的层面上，这就在一定程度上限制了孩子自主意识的发展，在很多事情上都要按照父母的意见进行，而没有进行独立的思考。然而要培养孩子独立决策的能力就要让孩子学会说“我认为”，鼓励孩子说出自己的观点和认识，表达自己的想法和做法。只有先在观念上有所突破，才能有独立的行为。

所以，当父母带孩子购物时，可以问孩子需要什么，然后让孩子自己去挑选。只要孩子挑选的物品基本合理，家长就不要横加干涉，而应该给予孩子信任与鼓

第六章 财商教育，从娃娃抓起 »»

励。如果孩子选择的物品有些贵或者不是非常实用，父母也不要责怪孩子，而是给孩子解释最好不要选择这个物品的理由。这样更能加深孩子对合理消费的体会，也是非常好的理财教育方法。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

第七章 传授给孩子赚钱技能和理财方法

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

如何对待孩子的压岁钱

按照中国的习俗，每年春节孩子们都会收到压岁钱。以前生活水平低，人们给孩子的压岁钱少则几角，多则几元，孩子没花几次就花掉了，根本不用理财。但现在生活水平提高了，孩子们的压岁钱也越拿越多，很多孩子一个春节拿到的压岁钱比父母一个月的工资还多，甚至多达数万元。对于如此大的金额，孩子还不具备独自理财的能力，父母应该帮助孩子进行合理支配。

目前，父母处理孩子压岁钱的方式多为以下几种：

第一，一律没收

有的父母认为孩子收到别人的压岁钱，自己也要给别人的孩子压岁钱，这是礼尚往来。所以，孩子的压岁钱应该交给父母用来给别人的孩子，这是理所当然的。

第二，由孩子自由支配

有的父母认为孩子的压岁钱就由他们自己支配，想买什么就买什么，反正也不是很多，几百块钱而已，就当给孩子的零花钱了。

第三，给孩子留下一部分，其他由父母代为保管

对于稍大一些的孩子，很多父母会采用这种处理方式：一部分由父母支配，另外一部分留给孩子作为零花钱，培养孩子的理财能力。

第四，帮助孩子将压岁钱存入银行

有的父母会将孩子收到的压岁钱以孩子的名义开个账户存入银行，作为孩子将来的教育费用。

这几种处理方式有利有弊，针对这个问题，专家给出了更加科学、合理的建

« 你为什么是穷人

议：根据孩子的年龄决定压岁钱该怎样处理。

第一阶段：6岁以下的儿童

这个年龄段的孩子对钱没有太多的认识，所以这个阶段孩子的父母，应该将孩子的压岁钱代为保管，或者存到银行作为孩子未来的教育基金，或者给孩子购买保险，或者留着贴补家用等。

第二阶段：7～13岁的孩子

这个阶段的孩子已经开始了解钱的意义，愿意持有钱。对于这些孩子收到的压岁钱，父母不能随便没收或充公，而是要教孩子如何支配压岁钱。比如，带他们去把压岁钱存入银行，或者带他们用压岁钱去书店买书，或者将压岁钱捐赠给福利机构等。

第三阶段：13～18岁的青少年

这个年龄段的孩子对于金钱非常敏感，持有压岁钱的欲望也非常强烈，他们甚至认为压岁钱是他们赚来的，应该由他们自己支配。所以，对于这个年龄段的孩子，父母应该尊重他们对压岁钱的支配意愿，注意引导，并和他们商量怎么使用压岁钱，切忌放任不管。

其实，孩子的压岁钱并不难处理，只要掌握了正确的方法，压岁钱完全可以成为对孩子进行理财教育的良好契机，这对孩子将来的成长有着重要的作用。

挖掘零花钱的奥秘

现在的父母都会在孩子到了一定年龄的时候给孩子一些零花钱，由于每个家庭的情况不同，父母给孩子零花钱的时间、方式、数量也有很大不同。然而，其中也有一些共性问题，那就是孩子的零花钱应该怎么给，给多少才合适，是否应该限制孩子的零花钱要怎么花等，这些问题如何处理，关系到孩子能否合理支配零用钱，能否养成良好的理财习惯。

首先，何时开始给孩子零花钱？关于这个问题，儿童心理学家认为，儿童在小学四年级就应该有支配零花钱的权利。这时，钱能换物的理财观念在孩子头脑中已经形成。同时，随着孩子的成长，脱离父母独立生活的时间相对变长，在相对独立的时间段，他们有可能面临一些需要花钱的事情。这时候，孩子也开始能计划将来的事情，并有了一定的自我克制能力。这时，父母可以适当地给孩子一些零花钱。

其次，孩子的零花钱应该给多少？这个问题很重要，零花钱不能随要随给，最好定期发放。零花钱也不宜过多，过多的钱会导致孩子花钱大手大脚。那么，到底每月给孩子多少零花钱比较适宜？父母可以从以下几方面寻找依据：

第一，了解同城、同校、同年级学生大体的零花钱水平，给孩子的零花钱数额最好维持在平均水平。

第二，了解孩子经常会有哪些方面的正当消费，以及这些消费项目大概需要多少钱。

第三，根据孩子的年龄及成长，确定不同的零花钱标准。

最后，教孩子制订理财计划。父母在给孩子零花钱的同时，应对零花钱的使

《《 你为什么是穷人

用加以引导，帮助孩子制订消费计划，让他们对什么样的钱该花、什么样的钱不该花建立正确的判断标准。

在孩子比较小的时候，父母可以和孩子一起商量，尽可能多地考虑孩子对这些钱的支配意见。待孩子年龄稍大，可以独立拟订计划时，不妨让孩子自己拟订消费计划，父母则起到监督作用，看他们的消费是否在按照计划进行，并进行总结提出改进意见。

当孩子有了零花钱之后，如何支配就成了一个大问题。有人总结了让孩子学会支配零花钱的十个好习惯，各位父母可以作为参考，有意识地教导孩子。

- ①教孩子妥善保管自己的零花钱，不要随便乱放。
- ②未经允许，不能随便拿父母的钱。帮父母买东西时，找回的零钱应及时上交。如果买了需要的东西，要跟父母说明。
- ③零花钱怎么花要有安排，不能只买一些没用的玩具和零食。
- ④零用钱可以用来买一些有益的课外书，但不能买来就扔在一边根本不看。
- ⑤零用钱不可以用来去网吧玩游戏或做一些有害无益的事。
- ⑥零用钱可以用来救助那些急需帮助的人。
- ⑦如果需要用钱而恰好自己没带的时候，可以先向老师或同学借，然后及时归还。
- ⑧应牢记家长赚钱不易，不可以用零花钱攀比。
- ⑨用自己省下的零花钱为家长或老师买份能代表自己心意的礼物。
- ⑩学会记账，记录自己的零花钱都用来买了哪些东西，以及那些东西的价格。

这些习惯都是家长在教孩子支配自己的零花钱时应该注意的，但我们不提倡用硬性规定的方法。习惯是需要慢慢培养的，只要家长有意识地去引导，相信很快就会变成孩子自觉的行为。这时，理性的消费习惯也就形成了。

向孩子灌输储蓄观念

当孩子手里有一些钱，如何让他们储存起来，而不是花掉去买一些毫不实用的东西呢？这就要让孩子养成存钱的习惯，我们在这里就给各位父母介绍几条培养孩子存钱习惯的妙计。

第一，及时储蓄

有时我们发现，如果一笔钱不及时存储，就会慢慢花得没有存储的必要了，所以父母要帮助孩子及时把钱存起来。在孩子三岁的时候，父母就可以和他在家里玩存钱游戏，让孩子把钱存在自己的存钱罐里；到孩子五岁时，父母可以在家里成立“银行”，父母就是银行的工作人员，鼓励孩子把钱存在家里的“银行”中，给孩子一张手写的存折；孩子再大一点儿时，就可以由父母带着一起去真正的银行开个账户，让孩子养成第一时间把钱存起来的习惯。

第二，用动力激励储蓄

当孩子希望得到某个东西时，你可以把那个东西变成一张图片，贴在孩子经常可以看到的的地方，让他每天能够看到自己的目标。这样，孩子的储蓄热情就会大大增长。为了很快得到自己想要的东西，他会很积极地储蓄。当孩子通过储蓄的方法实现愿望后，他就会发现储蓄的好处，而且更懂得珍惜自己所拥有的。

除此之外，父母还应实施多重激励办法，帮助孩子坚持储蓄。如每当孩子储蓄一块钱，父母也同时存入一块，使他得到双倍的金钱。而且，当年终的储蓄达到一个指定的金额，便可以获得一定的奖金，储蓄额越高，奖金额也越高。比如，孩子每年储满 500 元，就可得到 100 元奖金；储满 1000 元，得到 250 元奖金……

《《 你为什么是穷人

第三，让孩子体会钱的来之不易

有些孩子对钱多少的概念很模糊，手里即使有 100 元也可能一会儿就花光了。当你教会孩子把一角一元的钱储存起来的时候，他就能体会到钱的来之不易，从而更理解父母赚钱的辛苦了。

第四，合理地花钱

如果你已经开始给孩子零花钱了，就应该提醒孩子少带些钱在身上，并且在花钱之前想一想这些东西该不该买。此外，父母还需要适当监督孩子零用钱的支出，并对其做出评论，这些钱花得是否正确、合理。并提醒孩子每天节省下一些钱存起来，待存的钱达到一定数量，可以用来买一件自己需要的东西。

孩子存钱的习惯是需要生活中慢慢培养的，开始的时候可能收效甚微，但是父母一定要有耐心，坚持下去。因为任何一种习惯的形成都需要一段时间的培养，而一种习惯的形成会影响孩子的一生。

储蓄是由少积多

杰克早年并不富有，他的生活是艰难的。但即使经济不宽裕，他的母亲一旦有了额外的钱，总会为孩子们买点儿什么。母亲或许是想让他们多享受生活的乐趣，但杰克认为：他们总是一有了额外的钱就把它花掉，所以他们从来没有多余的钱可以存下来。

当杰克开始自己赚钱的时候，他注意到即使他的收入高了许多，但是每到月底仍然是一分不剩。

后来，杰克想投资置产。他知道这至少需要三万美元的现款，但杰克一辈子也没有存过那么多钱。所以他制定出一个时间表，想在六个月以内存够钱，一个月要存五千美元。这个数目似乎很庞大，但是杰克凭着信心就这么开始了。

有趣的事发生了。因为杰克专心生财并要保住他赚到的五千美元，他逐渐注意到他常把自己的钱轻率地随处散掉，也开始留意到一些以前没有注意到的机会。他还想到，他以前在工作上只会投注精力到某个程度即止，现在由于他必须要有额外收入，必须在所从事的事上多放入一点儿精力、一点儿创造力。他开始冒比较大的风险，要客户为他的服务支付更多的代价，要为他的产品开发新市场。他还找到了利用时间、金钱和人力的方法，以便在较少时间内做完更多的事情。很快，杰克的财富一步步地累积起来了。

杰克的经历告诉我们：储蓄其实是一件很容易的事，只要你下定决心去做，哪怕开始时身无分文，只要坚持下去，也能积累大量的财富。

孩子的储蓄也是如此，最初往往是从几分、几角开始，慢慢越来越多。但现在很多孩子根本不把几分、几角的钱放在眼里，一角的硬币掉在地上甚至都懒得

《《 你为什么是穷人

捡起来。这些事情看似不值得计较，但如果不加重视，可能会发展成一生的坏习惯。所以，父母应该让孩子知道每一分钱都很重要，都需要好好珍惜。让孩子从一开始认识金钱、学习理财的时候，就形成这样一种观念：每一分钱都是宝贵的，财富是慢慢积累起来的，存钱的重要意义就在于“积少成多”。

据中国香港报纸报道：有一个年轻人，他每天都把口袋里的硬币掏出来，扔到家里的一个大木箱里。年复一年，当他的木箱装不下的时候，他打电话叫银行工作人员来兑换零钱。据银行工作人员清点，这只大木箱内共有 23124 元港币！年轻人很高兴，他说这样存钱不辛苦，也没有压力，以后还要这么存下去。

确实，虽然每天只是存几个硬币，但积少成多，时间长了也是一笔不小的财富，而且不会感到储蓄的压力。这种方式很适合孩子，不用做计划，也不用定期清算，省时、省力、省心。对于每个人来说，每天存几个硬币都不算难事。如果每天存一个一元的硬币，一年就是 365 元，十年就是 3650 元。孩子如果从三岁就开始存储，到十八岁的时候，也是一笔不小的财富。

储蓄应注意小笔开支，不该浪费的一分钱也不能浪费，该省的一分钱也要省下。而且，省下一分钱比挣一分钱要容易得多，节省下来的钱也是利润，积少成多，不起眼的几分、几角也能汇成几千、几万。

不要再犹豫，从现在开始储蓄吧！

带孩子去银行开户

到孩子六七岁的时候，父母就应该鼓励他们将自己存钱罐里的钱拿到银行存起来。在孩子把钱存入银行之前，有些概念是应该先向他们解释的，如什么是银行，为什么要把钱存到银行，为什么存款会有利息等，让他们慢慢学习开户、存款、提款的流程。然后，让孩子决定打算把多少钱存入银行，到底是储蓄罐内的所有，还是其中的一部分。

到达银行的时候，父母可先向子女介绍银行的环境，如银行的办公时间、门外的自动提款机等，然后正式开设第一个储蓄账户。由于孩子要成为银行的客户，所以需要填写一份申请表，这点可由父母帮忙。当孩子收到银行的存折后，父母应该向他们解释清楚，存折内各项的细节，每一笔存款及提款的资料，及最后一行的余额等。

当孩子拥有储蓄账户后，还有一点要向他解释清楚，那就是利息的定义。父母可与孩子做一些模拟的计算，让他知道当钱放在银行之后，是会越变越多的，这对孩子无疑更有推动力，愿意把更多的钱存进银行的储蓄账户。

平时，父母去银行办理业务时，也可以带上孩子。这样，孩子有更多的机会接触到存折或者银行卡，虽然他还不能完全理解这是怎么回事，但大部分的孩子还是羡慕并渴望像大人一样拥有一张属于自己的小卡片，并使用小卡片独立购物。

给孩子办理存折或银行卡有两个好处：一是能够让孩子充分理解，钱并不是随便就可以从银行里取出来的，而是必须先挣钱、攒钱、存钱，然后才能从银行取钱；二是能让孩子知道储蓄能够获得多余的利息，体会“钱能生钱”的道理。

在孩子拥有了自己的独立账户后，孩子的理财技能学习与训练也真正开始了。父母应该密切关注孩子对这些钱的支配，引导孩子理性消费，该消费时就消费，

《《 你为什么是穷人

该节约时就节约。

当然，拥有独立账户的孩子也可能发生另一种极端情况，认为这些钱是我的了，我就要节俭，总是捂紧了自己的钱包，一分钱也舍不得花。父母不要认为这是一种好现象，这样下去，孩子可能会变得吝啬、小气，这也不是正确的理财态度。所以父母应该告诉孩子：储蓄只是一种存钱的手段，该买的东西还是要买，不能为了攒钱就过分苛待自己。

寓教于乐，教孩子轻松理财

犹太人注重金钱，认为金钱是现实中万能的上帝。金钱在他们眼中显得无比神圣，但是在赚取金钱的时候，他们却把金钱当作一种很好玩的物品，像玩游戏一样来赚钱。

其实，父母在教孩子理财时，也可以像犹太人那样，把金钱看作一种好玩的东西，把教孩子理财看作一种游戏，将理财知识或理念融入到游戏中去。

可以说，在孩子理财技能的培养方面，父母扮演着多重角色。有时是老师，有时是合作者，有时甚至是玩伴。单纯的说教可能根本起不到应有的作用，所以父母应该学会在陪孩子玩耍的过程中，一点点向孩子渗透理财理念，寓教于乐，效果反而会好过苦口婆心的教导。

接下来，我们看看文文的奶奶是怎么做的：

我看有关儿童教育的书，其中说在开发智力时，还要重视情商和财商。情商是讲人际相处之道，财商指什么，我也不太了解，但自从有了孙女文文后，我也开始尝试开发她的财商。

文文两周岁之后已能够认识币值，并知道拿钱买东西。这时，我决定适时对她进行认钱、花钱、知钱、挣钱、存钱的财商教育。

认钱。文文两岁时，玩什么扔什么，有时连钱也扔。我就告诉她：这是钱，是爸爸、妈妈的劳动所得，要珍惜。

花钱。所有的孩子在懂事之后，都会知道钱是好东西，能换来吃的、玩的、穿的、用的，但怎样让孩子真正对花钱有清醒理智的认识，树立相对比较正确的

《《 你什么是穷人

观念是很重要的。

我给文文买小食品时，常常让她自己交钱。如买奶油雪糕、果汁、酸奶等，都是一元钱一份，我都试着让她自己交钱，如果她想买一份，就交一元钱。再进一步，如果给她拿两元钱，她也知道找回一元。买普通冰棍，一元钱可以买两支，她自己吃一支，给我一支。

知钱。文文三岁半时，一度很喜欢扮成售货员，把家里一切东西都拿来卖，还学会了讨价还价，而我则扮演顾客。

“文文，这个东西多少钱啊？”

“一千块钱！”

“太贵了！便宜点儿好不好？”

“好吧，那你说多少钱呢？”

“一块钱吧！”

“好，给你了！”

挣钱。四岁半时文文上幼儿园了，她知道爸爸、妈妈每天要上班挣钱。有时会说：“我长大了，也要上班挣钱啊！”我便因势利导：“你现在就可以和奶奶一起劳动挣钱。”于是，我和文文一起把家里的易拉罐、果汁瓶等收拾好，拿到楼下卖给收废品的，换了钱买小食品。从此，文文就主动攒这些东西卖钱，并知道了“废品换钱”的含义。

存钱。六岁时，文文开始上学前班了，春节家人给了她压岁钱，她妈妈给买了个存钱罐。我告诉文文：“这些钱今后归你，由你支配。但你要注意节约，年终奶奶是要查账的。”结果，文文自己买了个小账本，把自己的每笔消费都记在账本上。到了年终，我联合她妈妈来“查账”：账面非但没有赤字，还节余215元。我又提高要求：“你的学杂费也自己承担吧！”结果，从小学一年级到初中毕业，文文的学杂费和零花钱都是她自己用压岁钱来支付的。有时候想买什么，我们也让她自己决定。

从文文奶奶的经验中，相信父母们都可以得到启示：对孩子的理财教育其实

第七章 传授给孩子赚钱技能和理财方法 »»

并不一定要非常刻意，这样反而可能引起孩子的反感。

教孩子理财完全可以渗透在日常的家庭生活中，一句话、一件小事或者一个小游戏都是教育的好机会，让孩子逐渐形成良好的理财习惯。

《《 你什么是穷人

借钱给孩子，培养贷款观念

生活中，几乎每个人都会与他人发生借贷关系。有时是我们借别人的钱，有时是别人借我们的钱。这种关系同样存在于父母与孩子之间。相信很多父母都有这样的经历：孩子想买一样东西，但零花钱不够，他往往会开口向你借钱；你想买一件小东西，碰巧身上没有零钱，你也会向孩子借钱。这样的行为实质上就是借贷行为，孩子向你借钱，你向孩子借钱。

但是，一般父母却不是很认同与孩子之间存在的这种借贷关系。当孩子向父母借钱的时候，父母会认为孩子跟自己要钱是理所当然的，自然不会想到要孩子还钱；而当父母向孩子伸手借钱的时候，更会觉得“孩子的钱还不是我给的”，当然也不用还。其实，这些都不是处理与孩子之间借贷关系的正确方法。不要孩子还钱，就不利于孩子理财观念的培养，他会存在“没有钱可以向爸爸、妈妈要”的依赖思想，不会合理地支配自己的零花钱；如果你借了孩子的钱不还，就会失去孩子对你的信任，时间长了，孩子就不再愿意把钱借给你。

或许，很多父母会认为，如果和孩子之间的借贷关系分得太清楚，恐怕会淡漠彼此间的亲情。这种顾虑并非没有道理，但只要掌握好尺度，就大可不必担心。父母在和孩子进行金钱来往时，要让孩子明白这样一个道理：金钱和感情不能混为一谈。很多感情是金钱所不能取代的，比如爸爸、妈妈的爱，爷爷、奶奶的爱，同情心等。只要端正了孩子的思想，就可以大胆地面对与孩子之间的借贷关系。

父母和孩子发生借贷关系时，要为孩子树立正确的借贷思想，那就是有借有还。不管是孩子借了你的钱，还是你借了孩子的钱，都一定要还。如果孩子没有还钱的意思，在父母三番五次地提醒下仍不还钱，当他下次再借钱时，父母就可以果断地拒绝他，并告诉他，他已经失去了诚信，同时也失去了借钱的资格。与

此同时，父母还要多给孩子讲讲生活中有借有还的重要性。比如向银行借钱，没有按时归还，银行可能会拍卖抵押物，或者降低你的信用度，当你再次借钱的时候就不可能成功。让孩子明白因借钱不还而失去的东西，绝对比金钱本身重要。

除了要培养孩子有借有还的观念，还要让孩子明白借贷的利弊。现在社会上有很多“负产”阶层，他们大多喜爱提前消费，用明天的钱来享受今天。这样做当然是有好处的，但也很容易被巨大的债务压得喘不过气来。父母应该通过借贷关系让孩子明白：还债是一件痛苦的事情。比如，刚刚让孩子领了零花钱，你就立即向他讨要欠下的债务，让他切身体会昨天享受了，今天就必须为昨天的享受付出代价的痛。同时，要教会孩子在自己现有的资金范围内合理消费，尽量不要提前消费。

如果孩子确实有借贷的需要，父母也应大方地把钱借给孩子，当然这些钱是要还的。但是，如果孩子借的钱过多，即使把下个月、下下个月的零花钱全还上也不够，这种情况该怎么办呢？有的父母可能会将孩子每个月的零花钱全部扣发，直到还清为止，但这种做法并不可取。

首先，孩子还钱时，父母最好不要直接扣发，而是把零花钱发给孩子，同时要求他利用零花钱来还债，只有这样才能让孩子切实体会到借贷还钱的滋味；其次，孩子每个月也会有一定的花销，父母扣发孩子全部的零花钱会让他陷入困境，引发他的不满。所以更好的做法是，将零花钱照常发给孩子，然后让他从中拿出10%或20%来“分期付款”。这样既能让孩子坦然面对债务，又能让孩子体验不同的还款方式。

从小就培养孩子的借贷意识，孩子长大后才能正确处理生活中的借贷关系，摆脱“负产”阶层的窘境。可以说，从小树立孩子“有借有还”的借贷思想，是孩子一生的财富。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

第八章 财富积累源于知识， 更源于智慧

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

“没钱”是不理财的借口吗？

“我没钱，理什么财啊！”这句话出现的频率实在很高，乍一听好像很有道理，钱是理财的根本，没有钱怎么理财呢？可问题的关键是，你真的没有钱吗？恐怕事实的真相只是你觉得自己没有钱而已。一千万元有一千万元的投资方法，一千元也有一千元的理财方式。即使一个月收入只有一千多的人，只要他能合理规划，就能体会到理财带给他的收获和满足感。

当然，首先要清楚的是理财不等于投资挣钱，理财是一种规划、一个过程，这个过程可能会陪你走过大半生的时光。如果你挣得很少，则更需要理财，把每一分钱都用到该用的地方，这样才能让有限的收入换来更好的生活。

绝大多数的工薪阶层都是从储蓄开始累积资金的。一般薪水仅够糊口的“新贫族”，不论收入多少，都应先从每月薪水中拨出10%存入银行，而且“不动用”，“只进不出”，如此才能积少成多，方便以后的投资。当然，也不能低估微薄小钱的聚敛能力，就像成语集腋成裘一样，积累得多了，结果连你自己都不敢相信。

如果每月攒五百元，在银行里开个零存整取的账户，抛开利息不说，二十年后，仅本金一项就达到了十二万元，要是再加上利息，数目就不容小视了。如果能充分利用更多的投资理财工具，比如投资国债、基金或者涉足股市，或者与其他人合伙开一家小店，那获得的回报就更加丰厚了。当然，投资也要注意风险的问题，如果不注重对风险的评估，盲目投资不但不会为你挣钱，还可能让你辛苦攒下的积蓄都付诸东流。

“不积跬步，无以至千里；不积小流，无以成江海”“积少成多，聚沙成塔”，所以不要被不正确的观念蒙蔽住双眼，永远不要以为自己无财可理。

« 你为什么是穷人

能挣钱不如会花钱

“能挣会花”究其本意是“好钢要用在刀刃上”，但现实中常常能听到对此的“别样”理解。比如，认为没必要把钱看得太重，能花钱说明能挣钱，节俭其实是没本事的表现；还有人认为有钱就应该花，活着就要尽情享乐，人生就应“潇洒走一回”。

生活品位，不一定要花钱才能得到，只要自己动动脑筋、动动手，一切都是很容易实现的。

一对新婚小夫妻在深圳与人合租了一套月租 1800 元的房子。男孩在科技园一家软件公司做测试，月薪 4000 元，女孩当时正在找工作。房间是一间大的一间小的，两屋之间有块巴掌大的方厅。结果，这对小夫妻却要住小间，租金是每月 800 元，但他们生活得很幸福。

每天晚上女孩都在家里做饭，把菜一一准备好，等到男孩一进家门就马上起锅炒菜，稀饭、蒸饺或者炒两碟小菜，两人吃得很香。后来，女孩有工作了，月薪 1800 元，工作地点比较远，她每天早上六点多开始准备晚上的饭菜，准备到能马上下锅炒制的程度后再去挤公交车，而男孩也在一旁帮着煎鸡蛋、热牛奶、做早餐。每逢周五晚上两个人就手挽手去买菜，家里的冰箱储藏的蔬菜、冰冻鱼，几乎都是超市晚九点后买一赠一的东西。周六，有时候女孩会和一盆面，男孩准备一小盆馅儿，两个人一起边看电视边包饺子。除了当天吃的以外，还会在冰箱里冻上一部分。在没有风的春天，两人就喜滋滋地备好饮水机里的纯净水，步行去莲花山打羽毛球，或者就在附近的荔枝公园里随便走走，两人都是一脸幸福的样子。平日的晚上，两个人吃完晚饭后，虽然总是那个女孩洗碗，可是男孩也不

像有的男人那样在屋里看电视或者玩游戏，而是站在厨房门口和女孩聊天。

这样下来，他们每个月除去租房的 800 元后才花 600 多元。几年以后，他们就攒够了首付，买了一套面积不是很大的房子。

和上边的一对小夫妻相比，对于品位一族来说，去“烧瓶”是必不可少的事。但生活中有许多不必要的消费是我们常常忽略的，甚至有许多事物不需要花钱就可获得！其实，只要用心去揣摩，你会发现很多生活上省钱的绝招！

在一些重要节日前，应该尽早开始做购物的打算，在价格还未上涨时购物较划算。另外，为了在购物时避免拥挤的现象，最好的购物时间应该选择早上或者周一、周二，这些时间人最少，你会有更多的闲情和好心情来挑选自己真正喜欢的东西。

碰到朋友生日或者一些节庆送礼时，总是大伤脑筋不知该送什么，而且多多少少也会心疼钱。其实，送礼不一定要花大钱才有诚意，偶尔亲手制作手工艺品、设计卡片造型、发送免费“电子”贺卡，或者与好友一同做蛋糕、小点心等，更能够让别人感受到你的用心。此外，在生活中有很多东西都可以废物利用，不一定什么都要花钱才能买得到。

所以说，能挣的不如会花的，每一分钱都要花得有价值，这才是正确的理财观念。

《《 你为什么是穷人

将每一分钱用到实处

居家过日子，同样的钱，会买和不会买相差很多，这里就存在一个如何花钱的问题。你希望你的资金得到最大限度的利用吗？只有在恰当的时间买到合适的物品，才能说钱花对了地方。

虽然要培养节俭的习惯，但同时也要注意绕开节俭的沼泽地。“没有投资就没有回报”“小处节省，大处浪费”，这些都说明了错误的节约不仅无益、反而有害的道理。

你不能以心智的发展和能力的提高为代价来拼命节约，因为这些都是你事业成功的资本和达到目标的动力，所以不要因此扼杀了你的创造力和生产力。要想方设法提高你的能力和水平，这将帮助你最大限度地挖掘你的潜力。

将钱花在最需要的地方，其他的问题就能轻松解决了。生活中到处都需要我们花钱，而口袋里的钱是有限的，只有把钱花到最合适的地方，才能达到“物尽其用”的目的。

张小姐眼下正忙着筹办婚礼，她和男友决定举办一个隆重喜庆的婚礼，买婚纱就成了当务之急。她跑了很多家商场，有的婚纱她不满意，有的合心意却又太贵，她看中的一件法国进口婚纱标价为 28000 元，一般人哪能承受得了！而且，婚纱一生只能穿一次，除了富豪之家，谁也不愿意为“一次”付出太昂贵的代价。

万般无奈之下，张小姐只得到街上的婚纱出租店挑选，她选了一件和那件法国进口婚纱差不多的样式，日租金 300 元。她是个很爱干净的女孩子，一想到那么多人贴身穿过这件婚纱心里就不舒服，于是自费把这件婚纱干洗了，花了 280

元。就这样，她总共用了 580 元就得到了 28000 元的效果，怎么算都挺合适。

其实，在日常生活中，有很多钱可以省，如果像张小姐那样只租不买，会划算很多。

比如养花，有的人一时心血来潮买上几盆名贵花木回家，却没耐心养护，没过多久花木就干枯了，白花钱。如果与花木租赁公司签订合同就可以省钱又省心，他们会根据不同季节定期轮换送花上门，每天只浇点儿水就可以获得赏心悦目的效果，何乐而不为呢？

英国著名文学家罗斯金说：“通常人们认为，节俭这两个字的含义应该是‘省钱的方法’，其实不对，节俭应该解释为‘用钱的方法’。也就是说，我们应该怎样去购置必要的家具，怎样把钱花在最恰当的地方，怎样安排衣、食、住、行，以及教育和娱乐等方面的花费？总而言之，我们应该把钱用得最为恰当、最为有效，这才是真正的节俭。”

« 你为什么是穷人

理性消费，不做“待宰羔羊”

当今社会，人们越来越追求品牌产品，无论是男士还是女士，在这方面都绝不吝啬。可是，花着花着就脱离了理性的轨道。比如，大家开始讲究物品是否时尚，是否流行，是否贵重？若是无法满足这几样，就拿不出手。不过，你的金钱能否满足这些需要？面对越来越严重的通货膨胀，你的消费是否该理性一些了？

如果想要理性消费，我们该如何去做呢？

第一，注意产品的性价比

在现今社会，理性消费有着深刻的含义。在省钱的同时，还要注意自己的满意程度，注意产品的性价比。例如，你的一个同事花了三千元买了件风衣，既要保养，又怕弄脏，时间久了也就不怎么穿了。这并不是理性消费，三千元的风衣并没有体现出最大的使用价值。

同时，过去的节俭主义，也并不是现在的理性消费。如果你只是为了省钱，而买了一堆用不上的物品，那也不是理性消费。接着上面的例子，你也买了一件风衣，一百元，但是由于质量不好，所以也没穿过几次；而另一位同事买了五百元的风衣，质量很好，经常穿。这三者哪一个性价比最高，自然不必多说。你可能还会因为一百元的档次低，之后再买一件更好的。若还没有那五百元的好，你又被比下去了，那你早晚要买个五百元的。而花了三千元的那位同事也可能会回过头来觉得五百元的好，也再买一件。这样算起来，你们两个付出的远远要超出五百元，却都不如同事花五百元买的风衣性价比高。

“只买对的，不买贵的。”这是理性消费的真正含义。既不能只图节俭而不顾质量，也不能只为奢华而不考虑实际情况。

第二，不轻易相信广告

有很多商家，为了招揽顾客做虚假广告，而消费者一般都不是行家，所以容易受到迷惑，上当受骗。价格的高低，不能说明真实的性价比，广告更不能。宣传的文字，也只能见到十分信三分，且商家提供给客户的种种诱惑，只想让你更多消费。

你要随时看看质量，看看效果，判断自己的消费是否理性？

每次快到月底的时候，你的卡刷爆了；信用卡里还欠着钱；你又买了一堆平常不穿的衣服，又要为自己小小的奢侈借债生活半个月……这时，你便陷入了自己为自己挖下的陷阱中。

谁都想天天有大把大把的钱花，谁都想有个吃不光的家底。但是，有的人没那个条件还要硬撑，追求奢侈，这是根本没有必要的！

请记住，在每次买东西的时候，要不时地提醒自己，不能再做被商家宰割的羔羊，要做理性的消费者！

« 你为什么是穷人

你不理财，财不理你

许多年轻人刚刚走出大学校门走上工作岗位，每月都拿着固定的薪水，看着自己工资卡里的数字慢慢增长，他们可以尽情地消费。在消费的时候，他们从来觉得花掉的是钱，总感觉是在花一种货币符号。他们似乎并不是很担心没钱的问题，认为这个月花完了，下个月再挣，面包总会有的。

直到有一天，他们囊中羞涩，想拿信用卡刷卡时，售货员告诉他们：“这张卡透支额度满了。”这时，他们才惊慌起来，也奇怪起来：“每个月的薪水也不少，都跑到哪儿去了？”是啊，那些钱财都跑到哪里去了呢？怎么不理你了呢？实际上，你自己都不去理财，不对你的钱财负责任，有钱的时候就挥霍，没钱了还能怨谁呢？

因此，如果我们想让那些钱财主动找我们，主动留在自己的腰包里，首先要明确一个观点：赚钱是重要，但是理财更是不可或缺的。只会赚钱不会理财，到头来还是一个“穷人”。你不去理财，也别想着让财来理你！

李小伟是在北京工作的一个白领，现在的月薪是5000元。除去租房的开支，每月还能剩下不到4000元，可他每到月底还是要向朋友借钱。究其原因，原来小伟只会努力工作，努力挣钱，以为这样自己就可以富起来，从来没有考虑过如何理财。晚上熬夜看电影上网，第二天起不来又怕迟到扣奖金，只好打车上班。不喜欢吃公司食堂的饭菜，一到中午就出去吃肯德基、永和等快餐，比食堂平均贵出将近十元钱。而周末又是呼朋引伴聚餐、健身、喝酒，玩得不亦乐乎。每个月都是这样，他从来没有理财的概念。也正是因为如此，工作两年了，他没有任何积蓄。钱财这些东西好像和他有仇似的，从来不曾找过他。

而同样生活在北京的叶子，每个月只能挣 1500 元，与别人合租了一个郊区的平房，扣除房租 400 元外，还剩下 1100 元。可是，她不但不用向别人借钱过日子，每月还能剩余 500 元。原来，她的作息很有规律，每天也不会到外面吃饭，而是自己买菜做饭。平常为了省下坐地铁的钱，她每天都起得很早赶公交，周末就待在家里看书、看电视。虽然她也爱买衣服，但都是去服装批发市场和商贩讨价还价。这样每月的消费就很少，结余就相对多了。时间长了，看见存折上的数字不断上涨，叶子的心里美滋滋的。

我们从上面的两个故事得出：很多像李小伟一样的人挣得虽然不少，可不会理财，花得更多，这样钱财还是离他远远的。而像叶子一样的人虽然挣得很少，可是精打细算还是会有结余。不过，我们还不能说叶子就是一个理财高手，因为我们还不知道她会把结余的钱用在哪儿。

看来，想让财去理你，你就必须学会理财。要知道，理财可以改善你的生活品质。

如果我们想生活得更加富足和美好，想让财富自己找上门来跟着我们，并对我们不离不弃，我们就一定要学会主动理财。

《《 你什么是穷人

“出租主义”的优势

调查显示，都市里已经越来越流行出租主义。越来越多的年轻人选择租房、租车，其中不乏月收入高于 5000 元的白领。用他们的话说，我们并不是买不起，而是不愿意被“套住”。所谓有车、有房的按揭一族，天天勒紧裤腰带还贷款，节衣缩食，面如菜色，何苦呢？因此，信奉“买不如租”“长期不如临时”的人越来越多，“出租主义”在都市开始成为一种时尚。

有些年轻人已经不打算买房，即便有钱也是用来投资，羽落就是其中一个。

羽落和妻子小暖结婚一年多了，一直租房住。其间，双方父母曾不止一次劝他们赶紧按揭买套房子，先安定下来再说。还提前赞助了二十万元的购房款，羽落和妻子也有二十多万元的积蓄，加上父母的二十万，支付一套房子的首付应该是绰绰有余了。可是，羽落不这样想，他觉得自己和妻子都是高学历、高收入人员，以后去哪里发展还不确定，如果买了房子的话，那房子就成了累赘。况且，这几年的房价实在不稳定，到底是涨还是跌，很难预测。羽落也担心买完房子以后像股票一样被高位套牢，所以他们决定不着急买房，而是将钱用来投资。

羽落将其中的二十万拿出来借给一个开公司的朋友，朋友按 15% 的年利率给羽落支付利息，不过为了保险起见，他们商议好了，以朋友持有的某公司法人股票作为质押，如果朋友不能到期还款，可以立即将股票过户到羽落名下。这样，羽落夫妻二人在保持较好居住条件和不影响生活质量的前提下，将二十万元积蓄用于投资，一年可以获取收益三万元。而他们的房租一年还不到一万元。这就等于是羽落夫妻二人住着“不花钱”的房子，还年年有进项。

除了房子可以租，花鸟鱼虫这些不起眼儿的小东西也可以租。不过，租赁时应该选择正规商家，因为租赁时商家会要求顾客交一定的押金，并且押金一般高于出租品的实际价值。如果选择的商家不正规，万一退租时人去楼空，押金也就泡汤了。

无论是花卉还是宠物，都是有生命的特殊租赁品，如果这些租赁品出现异常情况，应及时和出租方联系，因为租赁公司规定，如果客户不及时告知，由此引发的损失将由客户承担。

长期租赁的人可以办理会员卡，享受一定优惠。比如，一些花卉出租公司推出了“家庭绿化年卡”，办理这种优惠卡，可享受每月更新花卉、定期上门养护等服务，使租花消费更加物超所值。

« 你为什么是穷人

用心经营优质生活

要拥有优质的生活，当然“随便”不得，追求高品质是每个人的生活目标，但高品质不等于高消费，我们不能只要高兴就好。我们既要自己高兴又不能让钱包不高兴，其实合理、精明的消费完全可以经营出高品质的生活。

琳琳在结婚前装修了房子，那套美丽的新房给人的感觉是投掷万金，而她并不否认自己花费颇多，但也很得意地说自己狠狠赚了一把。概括她的原话，大意就是：会花钱就是赚钱。这是什么意思呢？

原来，琳琳个性独立，创意颇多，在装修前她先是列了一份详细的计划书。不像其他人装修房子时，总将一切包给装修队，然后花上几万元落个省事清静，有空时才充当监工做一番检查。琳琳是将这装修当成工作的一个重要调研项目来完成的。从选料选材、看市场，到分门别类挑选工人，她足足花了两个月的时间。最后，这个新房的装修花费总价只有广告上最便宜的价位的一半！

琳琳的喜悦不单单是省了这笔本不可少的开支，更大的价值在于完成一个自己全身心投入的工作所带来的满足感。这之后的成就感同样加倍而来：闺中密友、邻居、客户纷纷前来取经，都抢着要研究那份详细的计划书。

除了装修房子，琳琳也是个穿衣打扮的高手。在穿衣上既能穿出花样，又讲究经济实惠：花三分之一的钱买经典名牌，多数在换季打折时购买，可便宜一半；另三分之一的钱买时髦的大众品牌，如条纹毛衣、闪色彩等，这一部分花费可以使你紧跟潮流，形象不至于沉闷；最后三分之一的钱花在购买便宜的无名服饰上，如造型别致的T恤、白衬衫、运动夹克，完全可以按照你自己的美学观去选择。有时，一件无名的运动夹克，配上名牌休闲长裤，那种“为我所有”的创造性发

挥，才是最能彰显眼光及品位的。

有条件就要过优质一点儿的生活，这是一种品位，是一种格调。但是，不能将优质生活同高消费、奢侈品等同起来，优质生活除了用心打造，更主要的是用心经营。必要的时候，还要学一些省钱的绝招：

第一，定时存款

每月领到工资后要做的第一件事就是，根据这个月的开支做一个大概的估计，然后将本月该支出的数目从工资中扣除，剩下的部分存入银行。

第二，计划采购

每月都要对自己该采购的东西进行一次认真、仔细的清点，如服装、日用品等，并用一个专用本子记上，然后到已经了解过行情的市场，按计划进行采购。

第三，注意养成勤俭节约的习惯

这是减少日常开支的一个重要环节，比如使用一些节能、节水设施等。其实，日常生活中很多费用是不必要的，这些金额看似不起眼儿，但长年累月坚持下来，可是一大笔钱。

第四，压缩人情消费的开支

现在的社会，人情消费的花样很多，但要掌握适度的原则。如果自己家有事，规模应越小越好。

第五，延缓损耗性开支

任何物品，只要勤于保养总可以延长寿命，提高其使用率，这无形之中就等于减少了因过早更新换旧而增加的开支。所以要对音响、电视机、电冰箱、洗衣机、空调等大件家电，以及自行车、摩托车等交通工具加强保养，延长物品的使用寿命。

第六，掌握基础维修技术

养成勤动脑、勤动手的良好习惯，对家用电器和机械物品的原理及维修知识，

《《 你为什么是穷人

要争取多懂一些。同时，再配备一套简易的维修工具，如扳手、钳子、螺丝刀、斧子、锯子、刨子、锤子等。电器、机械、装饰品、木器等发生一些小故障和小毛病，可以自己动手修理。

第九章 敢于冒险，随时捕捉投资机会

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

投资，始于了解风险

没有人希望投资做亏本的买卖，谁都渴望投入多少成本，就可以获得相应比例的回报。然而，绝大多数时候，这只是投资者一种美好的愿望，因为我们随时都会被四面八方的风险吞没。投资是一种风险活动，想要有很大的收益，就必须深入了解风险。

简单地说，风险就是亏损的不确定性：一、有可能导致亏损；二、这种亏损是不确定的，亏损是否发生不确定，亏损何时发生不确定，亏损在何地发生不确定，亏损的程度不确定。

只有无限走近风险，了解风险，才能避开风险，投资才能获得成功。

一般情况下，常见的投资风险有以下几种：

一、财务风险

金融投资，如股票或债券，会因为发行公司创业不善，使股票价格下跌或无法分配股利，或使债券持有人无法获得本金和利息。

二、市场风险

市场变化的不确定，往往使经验不足的投资者产生亏损。以股市来说，市场的景气与否往往会使持有股票的价格随之起伏，可能给投资者造成损失。

三、利率风险

对债券投资者的影响最大，利率上升会使债券价格下跌，造成损失。

四、购买力风险

通货膨胀会使金钱贬值，丧失原有的购买力，投资利润若赶不上通货膨胀率，

« 你为什么是穷人

就是在赔钱。

根据投资者个人的状况可以具体细分为以下几种：

一、本金损失的风险

无论是市场因素还是创业本身，都有损失本金的风险。

二、收益损失的风险

投资无法获得预期的收益，如租金收不到或无法分配到股利。

三、管理风险

以投资房产来说，购买一套房子来出租，投资者就必须亲自参与管理。若疏于管理，就可能造成亏损。

四、流动性风险

即急需用钱时，将投资品适时变换为现金。一般银行存款、债券和多数股票都可以很快变现，流动性风险较低；而房地产和收藏品变现较慢，流动性风险较高。

五、利率风险

对负有贷款债务的人而言，利率上升会使利息负担增加，除非是固定利率贷款；对靠利息收入维持生活的退休人员而言，利率降低会使收入减少。

天下根本没有高回报、零风险的投资机会。如果有人向你推荐一个高回报且无风险的投资机会，那你根本不用考虑，他一定是个骗子。

大多数投资者是用闲钱去投资，即暂时不急于使用的、保证基本生活以外余下的钱。唯有用这笔钱去投资才是最安全的，因为即使全部亏了，也不会对生活造成太大的影响。

投资市场如人生一样反复无常：今日股价大升几千点，明早醒了，突然又暴跌几千点，大起大落。能够笑看风云的，只有那些有最坏打算、用闲钱投资的人；而那些把生活费也拿去搏者，失误之后就会真正地一无所有。

第九章 敢于冒险，随时捕捉投资机会 »»

成功的投资者，有充分的心理准备去坦然面对投资市场中的风风雨雨。投资，必然会有成败，因此要有最坏的打算，即使真的发生了最坏的事，也能够禁受得住打击，有再战的勇气，不会因此而一蹶不振。

《《 你为什么是穷人

正确评估自己能够承担的风险

如果你月薪一千元，还要养家糊口，你会选择炒股吗？将孩子的奶粉钱和家庭生活费砸到股市上，你输得起吗？

在投资市场一派丰收的时刻，谁要站出来说投资有风险，投资者需要及早做好准备，似乎没有多少人会去理会。但是，风险会因为市场的火热就不存在了吗？当然不是，投资和风险，就像人和影子的关系，即使走到没有阳光的角落，它们照样形影不离。所以，每一个投资者都要清醒地认识到风险的存在，并且要认清自己承受风险的能力，做好积极应对投资风险的准备。

影响风险承受度的因素主要包括以下三个方面。

第一，年龄

从投资角度说，人一生中投资的钱分为两部分：一部分是过去的储蓄，另一部分是未来的储蓄，而且年龄越大过去的储蓄越多，未来的储蓄越小。过去的储蓄作为现在投资的资本，是现在承受风险的部分，未来的储蓄可以看作现在资本的价值折现后往后分摊的本钱。由此可以得知，年轻人风险承受能力强，年老者风险承受能力相对较弱。如果不考虑年龄因素，盲目投资，可能会输掉养老钱。

第二，投资目标的弹性

投资目标的弹性越大风险承受能力越高。若投资目标时间短且无弹性，则保本是最明智的选择。例如，李先生将一万元用于股票投资，打算将投资收益用于同家人一起的国内旅游计划，如果李先生成功了就带着家人好好出去放松放松，失败了就不去旅游。由此可知，投资目标弹性大，风险承受能力也强。

第三，投资者主观风险偏好

人各不相同，承受风险的程度也不一样。投资者主观风险偏好主要表现在风险承受能力上。风险承受能力是我们冒险投资的一个前提，所以我们必须正确估量我们的风险承受能力。想知道你的风险承受能力，不妨做下面的能力测试。

1. 你的年龄

- (1) 25岁及以下；(2) 26岁到35岁；(3) 36岁到45岁；
- (4) 46岁到55岁；(5) 56岁到65岁；(6) 66岁及以上。

2. 你的婚姻状况

- (1) 单身；(2) 已婚；(3) 离婚。

3. 你有几个孩子？

- (1) 没有；(2) 一个；(3) 两个；(4) 三个；(5) 四个及以上。

4. 你的教育程度

- (1) 小学；(2) 中学；(3) 专科或中专；(4) 大学及以上。

5. 若把你所有的流动资产加起来（银行存款、股票、债券、基金等），减去未来一年内的非定期性开支（如结婚、买车等），约等于你每月薪金的多少倍？

- (1) 20倍以上；(2) 15.1 ~ 20倍；(3) 10.1 ~ 15倍；
- (4) 5.1 ~ 10倍；(5) 2.1 ~ 5倍；(6) 2倍及以下。

6. 你估计五年后的收入会比现在增长多少？

- (1) 50%以上；(2) 30.1% ~ 50%；(3) 20.1% ~ 30%；
- (4) 10.1% ~ 20%；(5) 0.1% ~ 10%；(6) 收入不变或下降。

7. 你平均每月的支出占收入的多少？

- (1) 100%以上；(2) 80.1% ~ 100%；(3) 60.1% ~ 80%；
- (4) 40.1% ~ 60%；(5) 20.1% ~ 40%；(6) 20%及以下。

« 你为什么是穷人

计分方法

选项 序号	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
1	14	8	6	4	2	0
2	12	0	6			
3	17	9	4	2	0	
4	0	2	4	6		
5	15	12	9	6	3	0
6	18	14	10	5	2	0
7	0	2	4	8	12	18

测试答案及分析：

81 分及以上：由于你没有多少财务上的负担，可以很轻松地接受高于一般的风险，可选择高风险的投资项目以获取较高的回报。

61 ~ 80 分：你只有少量财务上的负担，能够接受较高水平的风险，对于比平均风险略高的投资项目均可以接受。

41 ~ 60 分：你接受风险的能力属于一般水平，可以接受普通程度的风险。

21 ~ 40 分：由于你个人负担较一般人重，故此接受风险的能力也偏低，不可接受太高风险的投资项目。

20 分及以下：你接受风险的能力属于极低水平。因为你有沉重的负担，投资中应选择低风险型投资项目。

耐性，投资必备的品质

投资是件慢工出细活、欲速则不达的事，所以对于想要快速致富的人来说，投资并不适合他。利用投资创造财富的力量虽然比我们想象的要大得多，但所需要的时间也比想象的长得多。投资能够使人缓慢、稳健地致富，若用小钱投资，想在短时间内赚取亿万财富，可以在此斩钉截铁地说：“不可能！”投资需要耐心，耐心也是投资者必备的素质之一。

杰西·利维摩尔曾说：“我操作正确，却破了产。情况是这样的，我看着前方，看到了一大堆钞票，我自然就开始快速冲了过去，不再考虑那堆钞票的距离。在到达那堆钱之前，我的钱被洗得一干二净，我本该走着去，而不是冲刺过去，我虽然操作正确，但是却操之过急。”他的言语告诫投资者，投资时即使你的操作正确，也不能操之过急，一定要有耐心，否则就会一败涂地。

曾经有一位白手起家、靠投资股票致富的人说过：“现在已经闯开了，股票涨一下子就能进账数百万元，赚钱突然间变得容易了，挡都挡不住。回想三十年前刚进股市的那段日子里，费了千辛万苦才赚到一两万元，真不知道那时候的钱都跑到哪里去了？”

这种经历对于许多曾经艰苦奋斗、白手起家的人而言，并不陌生。万事开头难，初期奋斗时钱很难赚，为了区区几万元就得费尽千辛万苦，直到在股市中奋斗若干年后，才会发现财源滚滚，挡都挡不住。所以在投资领域，只要有耐心，钱是跑不掉的，但如果操之过急就会让到手的钱化为泡沫。

赚大钱需要耐心，但大钱也是由小钱积累起来的，因此要想赚大钱需要从“小钱”开始。不屑于赚“小钱”的人，在投资中是不会成功的，因为他们缺乏赚大钱的耐心。“赚小钱”可培养自己踏实的做事态度和金钱观念，这对日后“做大

«« 你为什么是穷人

事、赚大钱”有着莫大的助益。

有钱的投资者都有持久的耐力，他们知道一切从小开始。投资赚钱也是这样，只有抓住了眼前的小钱，才能一步步赢得财富，但这需要耐心的帮助。

信心，投资成功的基石

那些成功的投资者，之所以能够成功，在很大程度上依赖于他们的信心。他们对于自己的成功都很有信心，这种信心对许多人来说是顽固不化、不可理喻的。但就是这样持久的信心支撑着他们忍受一次又一次的打击，坚持走下去，直到看到成功的曙光！

拥有信心固然重要，但是将这种素质在投资中运用更重要。坚信自己的眼光，才有可能拥抱财富。作为商人，你的任务就是想办法制订好一套完整的商业计划，坚定自己的看法和计划，剩下的事情就让别人去做，自己等着赚钱就可以了。巴鲁克就是因为坚信自己而走向成功的。

24岁的青年巴鲁克，以普普通通的出身，凭着自己准确的判断和锲而不舍的精神，用借来的五万美元在十年间滚出了亿元身价，铸就了以色列第一财务软件企业的宏伟事业。

当时，计算机行业正兴盛，随着大量国外品牌电脑的进入，国外大公司开发的软件也开始长驱直入，计算机行业再次面临着机会的诱惑，不少人认为国外的计算机无论硬件还是软件都远远超过本国，与其费尽心力开发民族软件，不如直接销售推广国外的硬件和软件，这样不仅风险小，而且赚钱快。

然而，巴鲁克仍潜心致力于民族财务软件的开发、销售，似乎并不在乎国外同行的竞争。在他看来，软件应用离不开技术和服务的本地化支持。国外许多公司可以将软件加以调整推向市场，但其母版是国外的，不可能完全符合本国企业的要求。民族软件业的优势就在这里，不仅完全做成了应用、服务的本地化支持网络，而且在软件设计上一开始就充分考虑到了以色列企业的现状。

《《 你为什么是穷人

正是凭借这一优势，2000年，巴鲁克击败国外著名公司，以不菲的价格拿下了仅软件服务就高达一千万美元的大洋公司财务软件合作项目，巴鲁克的判断力再一次得了高分。

我们要像巴鲁克那样在确定自己的计划之前周全考虑，在计划实施后，坚信自己。投资也是如此，只有坚信自己的眼光，才会避免犹豫不决带来的财富损失。

投资不是一项复杂的工作，它之所以被认为深奥复杂、非得依赖专家才行，是因为投资人不知如何应付不确定的投资世界，误将简单问题复杂化，无法使自己冷静地做决策，总是想听听他人的意见。

由于不懂如何面对未知且不确定的投资环境，误以为必须具有未卜先知的能力，或者要有高深的分析判断能力才能做好投资，许多人便习惯性地把投资决策托付给专家。

然而，如同彼得·林奇所说：“五万个专业投资者也许都是错的。”如果专业投资者真的知道何时会开始上涨，或者哪一只股票一定可以买的话，他早就已经腰缠万贯，不必靠当分析师或专家来谋生了。因此，以专家的意见主宰你的投资决策是非常危险的，投资始终是要依靠自己。

事实上，业余投资者本身有很多内在的优势，如果充分地加以利用，他们的投资业绩丝毫不会比投资专家逊色。诚如彼得·林奇所说：“动用你3%的智力，你会比专家更出色。”

在投资上你只要做好市场调查，坚信自己的决定，你就能成为自己的投资专家。

变通，获取财富的手段

善于变通是投资者必备的能力，我们必须顺势而为，而不是逆流而上。在投资环境变化或者形势变化的时候，我们的投资策略必须改变，否则就会吃亏。

德雷斯塔德特运用活跃的大脑，转变思维方式，扭转“声望市场”，将豪华汽车卖给黑人，改变豪华汽车的制造方式以降低成本，把钱花在消费者看得见的地方，最终让凯迪拉克起死回生。同时，也为德雷斯塔德特带来晋升的机会，让他拥有更多掌握财富的权力。

美国经济大萧条时期，整个汽车市场极度萎靡，豪华车市场几乎陷入崩溃。通用汽车公司的凯迪拉克所面临的问题是：究竟是选择彻底停止生产，还是暂时保留这一品牌等待市场行情好转？

董事会执行委员会正开会讨论凯迪拉克的命运时，德雷斯塔德特告诉执行委员会，他有一个方案可以使凯迪拉克在一年半内扭亏为盈，无论经济是否景气。

当时，凯迪拉克采取的是“声望市场”策略，为争夺市场制定了一项战略：向黑人出售凯迪拉克汽车。

德雷斯塔德特还在各地的服务部发现，客户中有很多是黑人精英。他们大多为拳击手、歌星、医生、律师，即使在 20 世纪 30 年代经济萧条时期，也有丰厚的收入。他根据自己对凯迪拉克在全国各经销处服务部的观察提出了方案的一部分，决定向黑人出售凯迪拉克汽车。

通用汽车公司为什么要主动放弃这个市场呢？执行委员会接受了这一主张，很快在 1934 年，凯迪拉克的销售量增加了 70%，整个部门也真正实现了收支平衡。相比之下，通用汽车公司的同期销售总量增长还不到 40%。

1934 年 6 月，德雷斯塔德特被任命为凯迪拉克部门总经理。他开始着手彻

« 你为什么是穷人

底改变豪华汽车的制造方式，并指出：“质量的好坏完全体现于设计、加工、检验和服务。低效率根本不等于高质量。”他愿意在设计和道具方面进行大量的投资，更乐意在质量控制和一流服务上花大价钱，而不主张在生产过程中做过量的投资。一位管理人员回忆道：“他告诉我们要关注每一个细节。如果别人制造一个零件只需两美元，为什么我们要用三四美元呢？”

他的这种理念在推行不到三年的时间内，凯迪拉克的生产成本与通用汽车公司的低档车雪佛兰的造价已经差不多一样了，但销售时仍然维持豪华车的高价位，凯迪拉克很快就成为通用汽车公司内最赢利的品牌。

由于使凯迪拉克神奇般地起死回生，德雷斯塔德特在通用汽车公司内部的发展也由此平步青云。1936年，他被任命为公司最大部门雪佛兰部门的总经理。

在投资中变通是一种很重要的能力，变通不仅仅是改变你的思维，而是在改变思维的同时紧紧抓住赚钱的机会。因此，作为投资者一定要具备这种能力。

激情，一切皆有可能

激情让人勇往直前，没有激情就没有梦想，没有梦想就没有追求财富的动力，财富的递增大都源于激情和梦想。追求财富的路上只有想不到的，没有做不到的，正如李宁说的“一切皆有可能”。孙迪的成功就是一个典型的例子。

孙迪出生于1917年，九十多岁的他在南京玉桥市场经营着一家不小的铺子，卖年轻人穿的T恤、牛仔裤。这些服装都是他亲自去挑的货，露脐装、热裤、带亮片的背心……街上流行的这里都有，丝毫不觉得老气。

1980年，孙迪从单位退休，心里萌发了创业的激情，但遭到老伴的强烈反对。第二年，孙迪孤身一人从老家无锡来到南京，由于人生地不熟，他没有急于创业，而是选择在一家外贸公司做服装面料采购工作，一做就是两年。

有一天，他在火车站遇到一个人，对方自称是南京一家大型服装厂的老总，并且很爽快地答应买老孙十万米布，答应货到付款。可是，半个月过后，孙迪按照对方的要求把布送到了指定工厂，那个老总说资金一时周转不开，打了个欠条，保证十天内付款。十天过去了，还没有消息，孙迪连忙打电话和对方联系，却发现这个号码已经注销，公司也消失了。

这次失败之后，孙迪决定先从小生意做起，边做服装边卖冰棒。他一直对牛仔布料感兴趣，就将经营种类定在牛仔服饰上，渐渐打开了销路，还在周边市场买了三节柜台，经营牛仔服饰。生意做大了，孙迪想把柜台卖掉，换成商铺，结果老伴不同意，“这些柜台可是我们的衣食父母啊，你已经八十多岁了，我们俩还能活多久啊！”

不过，孙迪还是悄悄将柜台卖了，并购买了两个商铺，继续卖牛仔服饰。88

《《 你为什么是穷人

岁那年，老爷子准备代理品牌牛仔，在六七月份顶着大太阳，一个人全国各地跑，去了解牛仔服饰品牌。最后，孙迪在广州看中了一个牛仔品牌，但对方不太放心，毕竟孙迪已是 88 岁高龄，厂家总觉得心里没有底儿。

孙迪将自己卖服装的经历和市场现状讲给对方听，保证亏损的一切费用自己承担，对方还是不放心。8 月份，他们专门到孙迪的店铺考察了一番，终于下决心接受这个 88 岁的高龄客户。

作为九十多岁的老人，孙迪还在服装市场上跟年轻人一起做生意，他身上这种创业的激情，值得所有投资者学习。

不过，创业投资只有激情是不够的，只有激情与理性完美结合，才能实现投资致富的梦想。激情与理性携手投资，必须做到以下几点：

一、管好资金

企业由人才、产品、资金组成，自有资金不足会导致创业者利息负担过重，无法成就事业。因此要有“有多少实力做多少事”的观念，不要举债经营。

二、慎选行业

要选择自己熟悉又专精的事业，初期可以小本经营或找股东合作，按照创业计划逐步发展。

三、目光长远

小企业的发展，稳健永远要比成长更重要。如果你每年能有 30% 的利润，三五年后你就有机会把事业做得更大，因此要有跑马拉松的耐力及准备，一步一步脚印，按部就班，不要存在抢短线的幻想。

四、先求生存

要先打好根基，求生存后再求发展，切勿好高骛远、贪图业绩，必须重视经营体制，步步为营，再求创造利润，进而扩大经营。

五、精兵简政

公司初期必须精简、节约、高效、务实，不要追求表面的浮华，不必为太长

远的设想先期投资。

六、结好同盟

创业一定要讲求联盟战略，特别是要实现同业联盟，在自有产品之外，附带推销其他相关产品。这样不仅能提高自有产品的吸引力、满足顾客的需求，还能增加自己的竞争力与收益。

七、坚韧不拔

有计划、有目标、有激情，还必须有坚定的耐心与意志力来实施，用微笑面对挫折，不达目的决不罢休。

综上所述，作为一名优秀的投资者，我们要充满激情，大胆地为自己的投资事业拼搏。在理性的协助下，让自己在投资的海洋中遨游，创造出巨大的财富。

«« 你为什么是穷人

冒险，撑起财富大厦

冒险是投资者最可贵的精神之一，没有冒险就没有一座座崛起的财富大厦。但真正善于冒险的投资者，都是去冒值得冒的险，然后努力降低风险。

冒险是一门学问，善于冒险的人都是胸中有数的人，他们不光对自己，而且对投资市场也有一定的认识。基于此，他们做出大胆的、异乎常人的选择就不足为奇了。美国石油巨富保罗·盖蒂就被称为“冒险之王”。

盖蒂 1914 年从牛津大学毕业返回美国后，适逢美国石油工业进入方兴未艾的时期。盖蒂找来石油方面的材料认真研读，又经过一番考察后毅然决定到石油界去冒险。他向父亲借了一笔款便开始了他的冒险事业。

1916 年，盖蒂领着一支钻探队来到马斯科吉，经过严密的勘测，他以 500 美元的价格租借了一块地产，决定在这里试钻油井。经过一个多月的艰苦奋战，终于打出了第一口油井，每天产油 720 桶，从此进入了石油界。就在这年，他和他父亲合伙成立了“盖蒂石油公司”。不到一年时间，他赚取了第一个百万美元，当时只有 23 岁。

1919 年，盖蒂以更富冒险的精神，转到加利福尼亚州南部，进行新的冒险计划。但最初的努力失败了，在这里打的第一口井竟是个“干洞”，未见一滴油。但他不甘失败，在一块还未被别人发现的小田地里取得了租用权，决心继续钻井。然而，这块小田地实在太小了，仅仅比一间小小的房屋的面积略大一点儿，而且只有一条狭窄的路可进入此地，载运物资与设备的卡车根本无法开进去。他采纳了一个工人的建议，决定采用小型钻井设备。他和工人们一起，从很远的地方，把物资和设备一件件扛到这块狭窄的土地上，然后再用手把钻机重新组合起来。

办公室就设在泥染灰封的汽车上，奋战了一个多月，终于在这里打出了油。

随后，他移至洛杉矶南郊，进行新的钻探工作。这是一次更大的冒险，因为购买土地、添置设备，以及其他准备工作，已花去了大笔资金，如果在这里不成功，那么，他已赚取到的财富将会毁于一旦。他亲自担任钻井监督，每天在钻井台上战斗十几个小时。打入 3000 米，未见有油。打入 4000 米，仍未见有油。当打入 4350 米时，终于打出油来了。不久，他又完成了第二口井的钻探工作。

1927 年，他在克利佛同时开四口钻井，又获得成功，收入又增加了 80 万美元。这时，他建立了自己的储油库和炼油厂。1930 年，他父亲去世时，他个人手中已积攒下数百万美元。

随后的岁月，机遇也常伴盖蒂身边。他所买或租的田地，十之八九都会钻出油来。

事实上，冒险伴随盖蒂事业的始终，直到成为世界著名的财富大亨。

投资需要冒险，获得财富需要冒险。冒险的人分为两种：一种是我们常说的无知者无畏，就像初生牛犊不怕虎一样，这种人勇气可嘉，但运气成分太多，成功的可能性自然很小。

另外一种是明知山有虎，偏向虎山行。这种人对风险有足够的认识，对自身有着充分了解，并为可能发生的状况预先设想出相应的方案，显然这种人身上才是真正具备冒险精神的，赢得财富的机会很大。

《《 你为什么是穷人

善于抓住风险中的良机

世界上每一位成功的商人都是“风险管理家”，他们不会因为害怕风险而放弃千载难逢的赚钱机会，因为冒险与收获常常结伴而行。险中有夷，危中有利，想要有卓越的成就，就要敢于冒风险。

有一次，丹维尔地区经济萧条，不少工厂和商店纷纷倒闭，被迫贱价抛售自己堆积如山的存货，价钱低到一美元可以买一百双袜子。

那时，约翰·甘布士还是一家纺织厂的小技师。他马上把自己的积蓄用于收购低价货物，人们见到他这股傻劲儿，都公然嘲笑他是个蠢材。

约翰·甘布士对别人的嘲笑漠然置之，依旧收购各工厂和商店抛售的货物，并租了很大的货仓来存货。

他妻子劝他说，不要把这些别人廉价抛售的东西购入，因为他们历年积攒下来的钱数量有限，而且是准备用作子女教养费的。如果此举血本无归，那么后果将不堪设想。

对于妻子忧心忡忡的劝告，甘布士笑过后安慰她说：“三个月以后，我们就可以靠这些廉价货物发大财了。”

过了十多天，那些工厂即使贱价抛售也找不到买主了，便把所有存货用车运走烧掉，以此稳定市场上的物价。

他太太看到别人已经在焚烧货物，不由得焦急万分，抱怨起甘布士来。对于妻子的抱怨，甘布士一言不发。

终于，美国政府采取了紧急行动，稳定了丹维尔地区的物价，并且大力支持那里的厂商复业。

这时，丹维尔地区因焚烧的货物过多，存货欠缺，物价一天天飞涨。约翰·甘布士马上把自己库存的大量货物抛售出去，一来赚了一大笔钱；二来使市场物价得以稳定，避免暴涨下去。

在他决定抛售货物时，他妻子又劝告他暂时不要把货物出售，因为物价还在一天一天飞涨。他平静地说：“是抛售的时候了，再拖延一段时间，就会追悔莫及。”

果然，甘布士的存货刚刚售完，物价便跌了下来。他的妻子对他的远见钦佩不已。

后来，甘布士用这笔赚来的钱开设了五家百货商店，业务范围也十分广泛，最终成为全美举足轻重的商业巨子。

当然，抓住机遇是件很不容易的事情，也不是每个人想做就能做到的事情。正因为如此，冒险才显得那么重要，冒险才有冒险的价值。

冒险就像抓住机会一样，你必须先放弃事前不确定的输赢，去探取没有一定把握的下一步。虽然冒险具有一定的风险，但想走亿万富翁之路，就必须把冒险作为人生旅途中的重要一程。

《《 你为什么是穷人

规避风险，向“钱”挺进

不同的投资项目，风险不同，回报也不相同，对投资者的意义更不同。因此，在投入资金比例方面，也不能一模一样，而是根据不同的投资项目投入不同比例的资金。

投资首要的目标是保本。保本就是保存已拥有的财产，不使它流失、损失、贬值。因为通货膨胀会使物价上涨，只要有通货膨胀金钱就会贬值，为避免金钱贬值，至少维持在原有的价值上，便需要做保本投资。保本投资是风险最低的投资，最稳健的投资。所以，资金比例应最高。另外，一些币值和汇价稳定的外币，也可作为保本性质的存款投资，像美元存款、欧元存款等，收取一定的利息，同时汇价波动的风险也较低。

在存款的基础上，可以进一步做保本增值的投资，购买人寿保险。以前，很多人并不了解储蓄保险和人寿保险，所以不喜欢购买。现在，人们已经明白这些保险项目对个人财务的意义，虽然购买保险时限较长，但也提供了较高的回报。只要选择实力雄厚及理财稳健的保险公司，风险就和银行存款一样低。

但投资市场是瞬息万变的。如果你是一位经常看市的投资者，就会深刻理解市场变化难测，为了使投资判断准确，就要在难测当中找到可测的线索，尽量做出比较可靠的预测。就算是不勤于看市，只要通过财经新闻报道，看看股市内那些排着长队的人，就可以估计出哪些股价会因为买盘卖盘频繁而不断变动。

最基本的市场定律是：买盘金额多于卖盘金额，价格便会上升；卖盘金额多于买盘金额，价格就会下跌。价格由市场的供应和需求决定，买盘代表了需求，卖盘代表了供应。供应大于需求拉低股价，需求大于供应推高股价，每个投资市场都是这样。

因此，只要你能准确测知未来的价格走势，抓住时机，就可以赚大钱。选准投资时机，就是把所有与所投资项目相关的因素都组合起来综合分析，从中找出一个规律，判断其会升还是会跌，做出买卖决定。

当然，市场上的信息非常多，有真有假。有些知道来源的信息可信度高，而有些根本不知道来源的信息，切不可作为投资的依据。

有些大户经常用“炒”信息的投资策略。炒消息的好处是速度快，影响众多散户的反应，所以，重要的消息传开，不知是真是假，大家每每宁可信其有，不敢信其无。

信息是重要的投资参考资料，但投资者不可尽信市场。市场是混杂的，什么样的人都有，既有企业家，也有骗子。很多来自市场的信息，可能是有人故意造谣、故意传播的假消息。虽然证监会不容许这些活动，但要证实谣言出处，却十分困难。

参考市场信息对于投资者而言是必不可少的，但却不能完全相信，否则就会堕入陷阱，成为市场的牺牲者。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

第十章 驭人有术，在合作中轻松赚钱

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

以和为贵，和气生财

蒙牛集团的原创始人牛根生曾说：“财散则人聚，财聚则人散。”孟子也曾说：“天时不如地利，地利不如人和。”这都说明了人和的重要性，体现出“和气生财”的原则。

蔡万霖生于1924年，台湾苗栗人。幼年家贫，务农为生。八岁随兄离家创业，终成为“台湾霖园关系企业集团”总裁兼“国泰人寿保险”等数家公司的董事长。因其经营有方，被誉为“聚财之神”，成为世界级富有的华人。

重视“人和”乃蔡万霖经营中的最大特点。司马光曾说：“才者，德之资也；德者，才之帅也。”蔡万霖的成功充分证明了这一点。他是一位极富才能的商人，更是一位有德的商人，虽身为总裁、董事长，却不居高临下傲视群小，而是谦恭礼貌平等待人，以身作则平易近人，在企业中逐渐形成了和气团结、助人为乐、言行诚实的工作作风。特别是他兼顾股东权益与提高员工福利待遇的较为公平合理的劳资分配制度，极大地调动了所有员工的积极性，不仅成就了别人，更让他自己获取了耀人的财富。

“和气生财”不仅是蔡万霖的致富法则，也是所有富人的致富宝典。从商之道，和为上；为人之道，和为贵；义利相生，取和为上，凡是得天时地利人和者方可谋势布局，此乃经商古训。

当然，和气生财也要讲究一定的方法。如果没有法则，势必会变得十分混乱。因此，“和气生财”需要遵循三条法则：

《《 你为什么是穷人

第一，把自己的创意或建议变成对方的，这也称为钓鱼法。

将你的创意或建议变成钓饵，对方会自然而然地上钩。比如，你想让对方接受你的意见，以“你这样想过吗？”的说法，要比“我是这样想的”更能打动对方，“试一试看看如何？”的说法比“我们非这样做不可”更能获得对方的赞同。这就是让对方觉得你的意思就是他的本意，他的自尊得到满足，那么他也会比较容易采纳你的建议。

第二，让对方说出你的意见。

“面子”不单是东方人的问题，西方人也很讲究，所以提意见要注意这个问题。如果你毫不讲究方式地给对方提意见，由于“面子”问题，对方往往会出于本能地不予接纳。相反，你采用和顺婉转的方式提出，对方的“面子”堤围可能会自然开闸。如果你以冷静而温和的方式表达你的意思，然后说“虽作如是想，但可能有许多不当之处，不知你是怎么想的呢？”这么一来，对方可能会完全接纳你的意思。

第三，以征求意见代替主张。

根据心理学家的反复调查研究得知，一个人向对方表达同样的意见，如果以正面、断然的方式说出，较容易激起对方的反逆感情；如果以询问的方式向对方提出主张的话，对方会以为这是自己的意思，不自觉地就欣然接受了。

善于借助名人效应

在德国一个偏僻的小镇上，有一家世界上最大的体育用品公司——阿迪达斯公司。这个小镇人口不足两万，这家公司却有四万名员工，在全世界四十多个国家有子公司。阿迪达斯公司经营各种体育用品，但是传统的、也最为著名的产品是足球鞋，这些球鞋在各个国家都非常受欢迎，阿迪达斯也成了足球鞋的代名词。

在初创阶段，阿迪·达斯勒兄弟俩在母亲的洗衣房里开始制鞋，他们边做边卖，销售情况良好。兄弟俩不断地在款式上创新，他们不厌其烦地根据每位顾客脚的尺寸、形状制鞋，于是每一双鞋都非常符合买者的需求。各种有利于顾客的经营方式，使他们的家庭制鞋作坊发展得又好又快，没几年就扩展成了一家中型制鞋厂。

20世纪30年代，在奥运会来临之前，阿迪·达斯勒兄弟发明了短跑运动员用的钉鞋。然后，他们派人打探参赛运动员的情况，当得知美国短跑名将欧文思很有希望夺冠后，便无偿地将钉鞋送给欧文思试穿。后来，欧文思果然不负众望，在比赛中获得了四枚金牌。于是，欧文思穿的钉鞋也跟着一举成名，阿迪达斯鞋厂的新产品成了国内外的畅销货，阿迪达斯鞋厂也随之变成了阿迪达斯公司。

此后，阿迪·达斯勒兄弟俩屡屡使用这种手法。不久，阿迪·达斯勒兄弟俩又发明了可以更换鞋底 of 足球鞋，然后他们把新产品无偿地送给了德国足球队。1954年，世界杯足球赛在瑞士举行，不幸的是比赛前下了一场雨，赛场上满是泥泞，匈牙利队员在场上踉踉跄跄，而穿着“阿迪达斯”的德国队却健步如飞，并第一次获得了世界冠军。

至此，“阿迪达斯”品牌名震海内外，成为世界制鞋业的王者。

阿迪·达斯勒兄弟俩的成功离不开其出色的营销方式。款式的创新、质量的

« 你为什么是穷人

提升是推销产品的重要保证，而依靠顶级的足球明星做广告，借助举世瞩目的足球比赛为品牌做宣传，无疑比一般的广告形式更具说服力和吸引力。

因此，在经商过程中，我们应想尽一切办法借助名人效应。当然，要做到这一点，你必须首先与名人沾边儿，学会把名人变成朋友，把朋友变成兄弟，把兄弟变成手足。成了名人的手足，自己也就成了名人，自己成了名人，赚钱就容易多了。

有人提出异议：“这道理谁都明白，关键是怎么和名人成为朋友呢？”接下来，我们来看看千金买邻的故事。

在南朝的时候，有个叫吕僧珍的人，世代居住在广陵地区。他为人正直，有智谋、有胆略，因此受到人们的尊敬和爱戴，远近闻名。

因为吕僧珍品德高尚，人们都愿意和他接近、交谈。季雅在吕僧珍隔壁买了一套房屋，于是有人问他：“你买这房子花了多少钱？”

“一千一百两。”

“怎么这么贵？”

季雅说：“我是用百金买房子，用千金买高邻啊！”

可能有人会说，我没有千金买邻的实力，所以交不到名人朋友，但如果有季雅千金买邻的勇气和魄力，什么样的名人朋友交不到呢？一旦和名人沾上边儿，名人效应也就“信手借来”了。

借鸡生蛋，空手套白狼

创业之初，我们难免会遇到资金不足、设备不全、技术力量单薄、原材料短缺、市场范围狭窄等困难，所以有必要与资金雄厚的人联合起来。通过与富人的结合，借助别人的财力，实现自己的梦想。MySee 前总裁高燃的第一桶金就是这样来的。

2003 年夏天，清华大学新闻系本科毕业的高燃在央视节目里第一次看到了江苏远东集团董事长蒋锡培。蒋锡培是一个非常朴实的人，高燃想找机会认识他。几天后，高燃就在校园里遇到了来讲课的蒋锡培。其实，蒋锡培早就听说过高燃，知道他因为家里穷而没有上高中，是第一个从中专直接考进清华本科的人，上过杂志。

高燃想在电子商务领域发展，做了一个商业计划，请蒋锡培指教。当时，蒋锡培在吉林长春出席团中央组织的会议，高燃下午得知后，随即站了一夜火车，第二天凌晨到了长春，双手递上计划。

蒋锡培认为这个行业有机会，他也看好这个年轻人。两个小时后一个口头协议达成了：蒋锡培出资一千万元占 65% 股份，高燃以智力出资占 35% 股份。高燃非常开心，难掩激动的心情。第二天回北京后，找到清华自动化系的几个博士，组成了一个团队。

当年 6 月，蒋锡培一个电话把高燃召去江苏开董事会，要正式进行决策了。十几个董事、七个监事围坐了半个圆桌，高燃一个人坐在另一面。反对意见太多了，在二十多个人中，上了年纪的董事全部反对，专家学者身份的人也都反对，他们断定没有赢的机会，因为计划中有着即使到了今天高燃都无法自圆其说的矛盾。只有三个人支持，蒋锡培、一个同样毕业于清华的副总裁、一个女董事，这

《《 你为什么是穷人

三个人恰恰是跟高燃私下里熟识的人。还有高燃，一个人坐在桌子的另一面“近乎疯狂”地反抗。

下午，董事会闭门研究，高燃回宾馆休息。他心里明白，基本没戏了。一千万元不是小数目，蒋锡培不敢一个人拍板，毕竟寡不敌众。高燃准备好“跟他各走各路”了。

晚上十点，蒋锡培把高燃带到餐厅，要了白粥和咸菜，自己一口气喝了五碗，而高燃呆坐着。蒋锡培终于开口了：“高燃，你这个人一定能成就一番事业。”高燃听出了话外之音，就开始只顾喝粥，不去看这个就要拒绝自己的人。蒋锡培接着说：“这个项目风险太大，我们不能同意；我个人非常喜欢这个项目，但是……”后面的话高燃也没听进去，脑袋里嗡嗡地响。他又一次几乎绝望了，但还是要搏一把。

“你害了我！”高燃大声说。蒋锡培显然有一点儿震惊，高燃不理他，只顾说：“我家里还有几个弟兄，回去怎么交代？当时就有很多人要投我这个项目，就因为跟你关系好，我才过来。马上就毕业了，我的团队没建起来，渠道没建起来，怎么办？”这些说辞，高燃下午在宾馆里已经想好了。

然而，出乎意料的是，蒋锡培最终答应给他一百万元。离别的时候，蒋锡培拍着他的肩膀，说了一句令这个年轻人一辈子都不会忘的话：“这个项目是有非常大的风险，但你这个人是没有风险的。”直到今天，高燃都不太明白蒋锡培当时是怎么想的。

高燃的电子商务计划果然失败了，几个创业伙伴也在半年后各奔东西。2005年2月，高燃遇到了当年的清华同学邓迪，两个人创立了 MySee.com。事业逐渐步入正轨。

后来，蒋锡培在《中国企业家》中袒露了他当年投资高燃的真实想法：“项目即使失败对他也有很大的帮助，而一百万元的损失对我而言并不大；但这个人终究能成功，我也终能获得回报。他能够积极主动地去把握机会，而有些人，即使面前有机会也不知道去把握。如果没有这一百万元，他一样会成功，只是迟早

而已。”

当然，富人的力量并没有那么容易为我所用，想要成功地借助富人的势力，我们至少要做到以下几点：

第一，利用三寸不烂之舌，向能为我们所用的富人们讲述我们的创意，使那些能出钱、出力的人为我们所用。

第二，我们要从为实力较强的富人从事辅助性劳动着手。按照常理，产品的技术含量越高，其经济效益就越好。但是，即使是最先进的产品，也有一些技术含量低的零部件或辅助材料，如包装纸、打包带、包装箱等。这些辅助材料，由于技术含量不高，不能带来多少利润，所以富人很乐意将它们交给外面的个人或企业干，以减少投资。这样，技术力量不强、资金不足的创业者正好可以凭此起步。

第三，建立长期业务关系，这是借助富人力量的关键。所谓借助富人，借的就是富人提供的长期业务。只要富人的大公司不倒闭，自己的小公司就不愁没有饭吃。当然，想要达到长期合作的目的，就必须讲质量、守信用。

第四，逐步提高技术含量，因为借助富人的最终目的是让自己更上高楼。除扩大业务外，还要逐步进行技术和设备的投资，为承担技术含量更高的工作做准备，这样才能获得更大的利润，不断壮大自己。

« 你为什么是穷人

寻找共同的利益

“没有永远的朋友，也没有永远的敌人，只有永恒的利益”，这是英国前首相丘吉尔留下的名言。

富人们认为，生意双方在立场上争执不休将难以达到目的，还会因不同立场给对方造成隔阂。要想使生意成功，双方必须围绕着利益展开，因为利益才是谈判双方的共同关注点。

找出自己和对方的共同利益，若无利可图，谁也不会和你谈判、和你合作。生意的本质就是公平地互相妥协，看到这一点，生意场上才能进退自如。

如果想要打动对方，首先要考虑对方需要什么，然后考虑自己能否给对方这些东西。简而言之，打动对方的方法是：首先考虑自己获利，然后考虑在自己获利的范围内给对方什么好处。

不给好处对方不予合作，你也无法获利；给的好处小了对对方劲头儿不高，合作的可能性小，合作程度也小，你获利也就少；只有给对方最大程度的好处，对方才能全力以赴。这样，双方都能获取最大的利益。

其实，调和双方利益而不是调和双方立场，这种方法行之有效，原因有二：其一，任何一种利益，满足的方式都有多种；其二，谈生意双方的共同性利益往往大于冲突性利益。

然而，我们往往因为对方与我们的立场对立，就认为对方与我们存在利益上的冲突：如果我们防止对方侵犯利益，对方就一定想来侵犯；如果我们想降低房租，对方就一定想提高房租。但在许多谈判中，只要深入审视潜藏的利益就会发现，双方的共同性利益要比冲突性利益多得多。

因此，着眼于双方的共同利益更有利于问题的解决，谈判中若想尽早达成对

双方都有利的协议，就要懂得用利益打动对方。

那么，如何更好地协调双方的利益呢？

第一，拟订一些你本身可以接受的选择方案，然后征询对方的意见。你需要知道的是对方偏好哪一个，而不是对方可以接受哪一个。接下来，你再仔细分析对方偏好的那个选择方案，将之分为两种以上的不同方式，再请对方选择。如果要用一句话来概括如何“契合”的话，那就是：寻找对方损失有限而对你大为有利的方案；反之亦然。在利益上、次序上、信念上、预测上，以及在面对风险的态度上的差异，正是双方可以“契合”的地方。

第二，将双方的注意力都放在谈判的内容上。现在，你正在设法寻找可以改变对方抉择的各种选择方案，以便对方做出令你满意的决定。你要给对方的不是问题而是答案，不是困难地做决定而是容易地做决定。在这一阶段，你务必把注意力放在决定的内容上。

« 你为什么是穷人

先予后取谋远利

取予之道是一条被无数经营者运用过的成功策略，我们都知道取和予是同一事物的两个方面，在商界关系中处理好取和予的关系，一定会取得长远的利益。商界巨贾胡雪岩就是因为先予后取从而获取了不少远利。

胡雪岩创业的第一步是设立阜康钱庄。尽管钱庄有王有龄的背后支持及各同行的友情“堆庄”，但如何才能在大户中打开局面呢？胡雪岩想出了一个“放长线钓大鱼”的妙计。

胡雪岩把总管刘庆生找来，令他马上替自己开 16 个存折，每个折子存 20 两银子，一共是 320 两，挂在自己的账上。刘庆生虽不明白胡雪岩为什么急着让他开这么多存折，但因为是东家的吩咐，于是就去办理了。

待刘庆生把 16 个存折的手续办好，送过来之后，胡雪岩才详细说出其中的奥妙。原来，那些按他吩咐开的存折，都是给抚台和藩台的眷属们立的户头，并替他们垫付了底金，再把折子送过去，当然就好往来了。

“太太、小姐们的私房钱当然不太多，算不上什么生意，”胡雪岩说，“但是我们给她们免费开了户头，垫付了底金，再把折子送过去，她们肯定很高兴，而且会四处相传。这样，和她们往来的达官贵人岂不知晓？别人对阜康的手面就另眼相看了。咱们阜康钱庄的名声岂不就打出去了？到头来还会没生意做吗？”

刘庆生心领神会地点了点头，心中暗自佩服胡雪岩做生意的手法。刘庆生把那些存折送出去没几天，果然就有几个大户前来开户。同行们对阜康钱庄能在短短的几日内就把他们结识多年的大客户拉走颇为惊讶，不知所以然。

胡雪岩不只把目光盯着太太、小姐们等上层人物，他还注意吸纳下层社会的

积蓄，没有忽略社会底层这个重要的顾客群体。他知道，下层社会中，虽然每一个人的积蓄不多，但是积少成多，小河也能汇成汪洋大海。更重要的是，下层社会中有些人虽然地位不高，很不起眼儿，但是由于他所处的特殊位置，往往在事情的进展中能起到意想不到的作用。胡雪岩发现了这一点，并能够充分利用。

在那些送出去的存折中，胡雪岩就特地为巡抚衙门的门卫刘二爷准备了一份。胡雪岩经常出入抚台，跟刘二爷也算是老相识了。等到钱庄开业，他送给刘二爷一张存折，一则算是送给老朋友一份薄礼，二则刘二爷是个守门人，从他眼皮底下来往的有名有姓、有头有面的人物不少，刘二爷的信息十分灵通，以后或许会在某个方面得到刘二爷的帮助。

后来，胡雪岩真的由于一个极其偶然的機會，从刘二爷那里得到了一个非常重要的信息，即与朝廷所发的官票有关的消息。因此，胡雪岩又掌握了一次先机，大大地发了一笔财。这次成功着实得益于他当初“舍”给刘二爷的一笔小财。

在寻常人看来，胡雪岩在经营中的一些做法实在是一些“亏本生意”。但胡雪岩的高明之处在于，他能看到长远的利益，因此不惜牺牲眼前的小利，而他的投资往往也都得到了很好的回报。

先予后取是多少富人曾经或正在运用的一条经商策略，但他们的“予”不是没有目的、没有原则的予。这种予需要有高人一等的眼法，看到“予”后的“利”，且这种“利”往往要大于现在的“予”，即“舍小利逐大利，放长线钓大鱼”。只有这种“予”，才能赢得别人得不到的利益。

« 你为什么是穷人

舍小利，取大义

“义利之辨”是儒家思想中的一个重要命题。《论语·子罕》说：“子罕言利，与命，与仁。”《孟子·梁惠王上》也说：“王何必曰利，亦有仁义而已矣。”

儒家先哲勇于言义而羞于言利，但作为商人，其经营的最终目的不外乎一个“利”字，看起来与“义”似乎无缘。那么，如何调和其中的矛盾呢？

聪明的富人们打出了“以义为利、利缘义取”的旗号，并把它作为自己经营中的一个重要内容。他们认为，“钱”就好比是“泉”，如果“因义用财”，不仅是流而不竭，而且能广开财源，收到赚大利、发大财之效。在商场中，以义为利、利缘义取的现象非常普遍。

据《休宁碎事》记载，休宁县有一位商人刘淮，曾在嘉兴、湖州等地购囤粮食。有一年当地遭遇灾荒，有人为刘淮庆幸，劝他“乘时获利”，狠狠赚上一笔。但刘淮却说：“应该让这里的百姓度过灾年、重新复苏，这才是大利啊！”结果，刘淮将囤积的粮食全部“减价以贸”，同时还命人煮粥免费提供给饥民。刘淮减价出售粮食，从经营角度来看，虽然放弃了获取暴利的机会，但自然还是有利可图的。不过，刘淮这种利益的获得，又与其“义举”联系在一起。

这是徽商“义中取利”“利缘义取”的典型一例。另外，据光绪《婺源县志》卷三十四《人物·义行》记载，婺源县庆源乡有一位因家贫而“弃儒服贾”的商人詹元甲，在外出经商时结交了当地太守陈其崧。有一年当地大灾，严重缺粮，太守陈其崧出府库银二十余万两，委托詹元甲去外地采办粮食。既至，旅店主人告诉他：“此地买米，例有抽息（回扣），自数百两至千万两，息之数视金之数。今君挟巨资，可得数千金。此故例，无伤廉。”詹元甲毫不心动，说：“今饥鸿载途，嗷嗷待哺，予取一钱，彼即少一勺，瘠人肥己，吾不忍为。”在詹元甲看

来，采办粮食，为的是解救饥民，因此“抽息”实属不义之财。“利”既非由“义”中所取，则与经营道德相违背。所以，尽管唾手可得数千金，但詹元甲还是“宁可失利，不可失义”，拒绝了金钱的诱惑。

秉承义利双行理念的富人们，不仅在经营中坚持“以义取利，为义让利”，就是与合作伙伴之间，他们也是既平等竞争，又相互支持与关照。特别是生意上有关系的合作伙伴，他们会竭力维护，哪怕明明知道与对方做生意不赚钱，也不会分道扬镳、中途绝交。万一对方倒闭了，自己的债务收不回来，他们也就听之任之，只当是交了学费。

民国初年，双盛公财东杨老五欠了复盛公六万两银子，因为无法偿还，杨老五只是给乔映霞磕了一个头，就算了事；还有大顺公绒毛店欠复盛公一千块大洋，只是还了一把斧头和一个箩筐，这样就两清了。类似例子数不胜数，这种“为义让利”的宽阔胸怀，足以让许多现代商人刮目相看。

创业者要遵守最起码的商业道德，本着“君子爱财，取之有道”的原则，这样才能实现利益的增长和企业的壮大。而且在成功之后，还应该“取之于社会，用之于社会”的雅量、胸襟和社会责任感。

俗话说：“信义通商”“义招天下利”，说的就是义和利之间的辩证关系。在经商中以仁经商，义中取利，对待合作伙伴为义让利，生意自然没有不兴隆的道理。

« 你为什么是穷人

抓住时机发大财

英国诗人艾略特曾经说：“生命巨流中的黄金时刻稍纵即逝，除了沙砾之外我们别无所见，天使来探访，我们却当面不知，失之交臂。”这句话说的就是把握时机的重要性，以及时机在眼前都不懂得如何借助的遗憾。

光绪二十六年（1900年），发生了庚子事变，首先是义和团运动风起云涌，其次是慈禧太后和光绪皇帝仓皇西逃，最后是八国联军占据京师。京师遭受重创，特别是经过八国联军的炮轰火烧，大部分建筑倒塌毁损，修补重建势在必行。

许多人对此麻木不仁，高钰却从中发现了商机。当时，京城的淘沙业备受冷落，因为淘沙费工费时，所获也有限。看好这一时机的高钰却认为这是一个有潜力的市场，因为随着局势的稳定，百业待兴，百屋重造，沙子的需求量会越来越大。

潜在需求量这么大，而当时有兴趣投资经营的大企业几乎没有，于是高钰当机立断，派人到欧洲用重金订购现代化的淘沙机船。这些船每20分钟就可以从海底挖泥沙两千吨，并自动卸入船舱中。后来，高钰拥有先进的淘沙机船20多艘，独家生意，利市百倍。

高钰的成功就在于，他很好地借助了由时机所带来的商机，从而在沙里淘出了大量的金钱。

不过，需要注意的是，借机生财往往需要胆大心细，还要遵循以下几个注意事项：

第一，时机要用眼光去搜寻

“机会有时会自己走来，但大多数是要我们去找的。”美国第一建设公司32岁的副经理路易先生曾经这么说。时机存在的那个时段，对每个人都一样，

第十章 驭人有术，在合作中轻松赚钱 »»

但有的人能一眼抓住，有的人却视而不见。区别就在于，一个不停地用眼光在搜寻，另一个却永远处于无意识状态。

第二，借助时机不等于投机

有些人是投机分子，他们以别人为踏脚石爬上高枝，一直在做损人利己的事情。这类一意孤行、反抗社会的人是享受不到工作的乐趣的，而不顾一切地侵略，正暴露了他们日渐衰微的自我尊重。

第三，研究未来趋势和发展

机遇永远会眷顾那些在工作中领先别人一步的人。多读有关贸易和工商业方面的杂志、报纸，了解本行业的最新发展。高钰之所以能够借机发财，不就是因为看见了淘沙业未来的发展趋势吗？

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

第十一章 志存高远，着眼明天的财富

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

确定自己的财富目标

对于一艘没有目标的船来说，所有方向的风都是逆风。目标是指路明灯，没有目标，就没有坚定的方向，就没有希望。在追求财富的过程中，如果有明确目标的引导，我们就能坚定地朝着目标迈进，最终获得成功。

将脑海中孕育的致富欲望转化成一个明确的目标，然后集中精力为确定的目标坚持不懈地奋斗，这是获得财富的关键。

当你初入投资市场，准备大干一场时，切记不可没有投资目标。确立明确的目标，把目标记录下来，可使你更清楚地了解你所希望得到的是什么。它既可提醒你明确目标，也可以暴露出目标的缺点。如果你写不出心中所想的明确目标，可能意味着你对这些目标的确信程度还不够。你一旦写出目标之后，每天至少对自己大声念一次，这样不但可以加强你的执着信念，还可以强化你内在的力量，并使你朝着目标前进。

当然，目标也不是一成不变的，我们应该学会随着大环境和自身因素适时改变目标。如果固执地追求不该坚持的目标，即使你付出再多的努力也无法取得自己想要的结果。

有一条河从高原由西向东一直流到渤海，入海口有一条非常优秀的鱼逆流而行，它想去最上游找一个水草丰茂的好地方。它的游技很精湛，因而游得很精彩，一会儿冲过浅滩，一会儿划过激流，它穿过湖泊中的层层渔网，也躲过了无数水鸟的追逐。它逆行过著名的壶口瀑布，堪称奇迹，最后穿过山涧，挤过石涧，游过了高原。然后，它还没来得及发出一声欢呼，瞬间就被冻住了。

若干年后，一群登山者在冰块中发现了它，它还保持着游泳的姿势，有人认

《《 你为什么是穷人

出这是渤海的鱼。一个年轻人感叹，这是一条勇敢的鱼，它克服千山万水的阻碍，逆流而上，才到达这个高度；而一位老者却为之叹息，它只有永不退缩的精神，却没有找到适合自己的目标，最后得到的只有死亡。

如果你不想做冰鱼，那就要学会确定目标，并随着环境的变化调整目标。一般而言，以下两种情况必须调整目标。

第一，社会环境发生巨大变化

任何人的目标都是特定时代、特定环境的产物，而各种环境中尤其是政策和经济市场对投资有决定性的作用。比如，中国的改革开放，这一政策让不少人开始意识到中国即将打开的巨大经济市场，由此而下海投资并成为中国市场经济前沿的弄潮儿；而 1997 年亚洲金融风暴的前兆，许多投资者完全没有感觉到，一直被虚涨的楼市迷惑着，变本加厉地投资楼市的人们一点儿也没有意识到应该调整自己的投资，直到倒在房地产的血泊中。

第二，主攻方向与自身特征不符

若原定目标与自己的才能、性格、兴趣不吻合，目标实现的可能性就微乎其微。这时，应该对目标立即进行相应的调整，及时捕捉新的信息，确定新的主攻目标。通常，扬长避短是确定目标的重要方法。

恽寿平是清代著名画家，相传他开始是画山水画的，但后来见到王翬，自以为山水画无法超越他，于是专攻花卉，成为名满天下的大画家。投资也一样，有人投资房地产败得“口袋里只剩 33 块钱，没有钱回家买菜”，但投资股票或其他却赚得盆满钵满。

制订实现目标的详细计划

常言道：“算计不到穷一时，计划不到穷一世。”进军财富世界，没有具体计划是万万不可的，财富就像一棵树，是从一粒小小的种子长大的。有了财富目标，再制订一个适合自己的实施计划表，那么，财富就会依照计划表慢慢增长。起初是一粒种子，随着你的精心呵护终有一天会长成参天大树。

制订一个财富计划表对投资者相当重要，不论是贯穿整个人生的财富计划，还是短期具体创业的投资计划，制订计划表都是有百利而无一害的。它就像藏宝图，引领你直抵宝藏所在之地。

亚洲超级富豪孙正义十九岁时就立下了五十年的财富计划：

19岁，攫取人生第一桶金。

25岁之前，确立自己努力的方向。

30岁之前，闯出名堂。

40岁之前，积累至少一千亿日元。

50岁以前，一决胜负。

60岁以前，完成事业。

70岁以前，交棒，让下一代继承事业。

按照这五十年的计划表，孙正义出色地建立了自己的财富帝国。如今，他在财富之路上继续前行。

制订长远的财富计划，再阶段性地分成小计划，一一攻克，这是孙正义成就巨富的法宝之一。据说，他创业之初，设定自己想成就的事业，分别编制出十年

《《 你什么是穷人

的预估损益平衡表、资产负债表、资金周转表，还依时序编出不同形态的公司组织图，进行沙盘推演。

庞威是经营影碟机的。2006年初，他想进一步扩大生意，然而如何着手呢？他首先宏观分析了全国的市场走势，认为现在人们对家电的购买欲正在急剧上升，而且有可能掀起一个高潮，必须抓紧时间把货备齐，以满足顾客的需求。

一旦拿定主意，庞威便开始制订了一个详细的计划：

第一，要争取尽可能早一些与南方厂家联系购销业务，签订供货合同，把货源落实妥当。他春节刚过即南下广州、深圳，与那里的新老厂家将订货数量、价钱、供货方式等全都落实了。

第二，根据当时消费者的购物心理，为满足不同层次消费者的需要，把产品品牌、型号都备全了。

第三，为应付家电市场可能出现的全面高涨，他不仅做影碟机这项生意，连电视、冰箱、电风扇也都备了货，让顾客在他的店里一次就能购买到几种所需家电。

由于庞威事前的计划详细周密，结果大获全胜。2006年夏天，席卷全国的抢购风突然到来，庞威所经营的十几家店里，上亿元的家电不到一个月就被抢购一空，营业员人均销售额每天高达五十万元。

庞威的成功就在于他的全面、准确、富有条理性的计划。凡事预则立，不预则废，提前做好计划，拟订方案，才能保证在进军财富的道路上有条不紊，大获全胜。

由此可以看出，制订详细周密的实施计划是有必要的。财富计划不但有利于实现一生的投资梦想，而且在短期运作具体项目或投资中也发挥着不容忽视的作用。

首先，它可以全面分析和规划你的投资，包括创业方向和目标、背景分析、所需人力、资金、步骤、期限、标准等。

其次，它对你的投资有准确的定位和记录。俗话说“好记性不如烂笔头儿”，数字写在纸上丢不了，记在脑子里就可能会忘掉。无论是金融投资还是创业项目的关键数字，在计划中都能够得到准确记录，这有利于你进行成本核算、战略调整。

最后，它让投资行动井然有序。如果事先不做计划，在操作过程中就可能找不到头绪。计划列出后，该干什么、先干什么、后干什么都很清楚，执行起来也有理有据。

« 你为什么是穷人

投资需要注意的规则

优秀的投资者，不单单要熟悉自己的投资领域，更要熟悉这个投资领域的规则。掌握投资的游戏规则是投资的关键所在。投资规则的要旨在于面对变幻莫测的市场，你如何去管理金钱，成为金钱的主人。它的意义不仅仅表现在用钱赚钱上，更重要的是通过自己的投资行为实现利润的最大化，这才是投资的真谛！而这一切的前提是掌握投资的游戏规则。

具体说来，你需要掌握以下投资规则：

第一，基本的财务知识

很多优秀的人，都懂得利用自己的知识和能力赚钱，却不懂如何把赚来的钱管好，利用钱来生钱，这主要是因为他们缺乏基本的财务知识。因此，投资的第一步就是掌握基本的财务知识，学会管理金钱、知道货币的时间价值、读懂简单的财务报表、学会投资成本和收益的基本计算方法。只有学会这些基础的财务知识，才能灵活运用资产，分配各种投资额度，使自己的财富增长得更快。

第二，投资知识

除了财务知识以外，我们还要掌握基本的投资之道。现代社会提供了多种投资渠道：银行存款、保险、股票、债券、黄金、外汇、期货、期权、房地产、艺术品等。若要在投资市场有所收获，就必须熟悉各种投资工具。存款的收益虽然低，但是非常安全；股票的收益很高，但是风险较大。各种投资工具都有自己的风险和收益特征。

熟悉了基本投资工具以后，还要结合自己的情况，掌握投资的技巧，学习投资的策略，收集和分析投资的信息，只有平常多积累，才能真正学会投资之道。

不仅自己要多看多学，还可以参加各种投资学习班、讲座，阅读报纸杂志，通过电视、网络等媒体多方面获取知识。

第三，资产负债管理

要投资，首先要弄清楚自己有多少钱可供投资用。类似于企业的财务管理，首先要做的是列出你个人或者家庭的资产负债表：你的资产有多少？资产是如何分布的？资产的配置是否合理？你借过多少钱？长期还是短期？有没有信用卡？信用卡是否透支？你打算如何还钱？有没有人借过你的钱？是否还能收回？这些问题你可能从来没有想过，但如果你想要具备良好的投资能力，必须从现在开始关注它们。

第四，风险的管理

天有不测风云，人有旦夕祸福，若不做好风险管理与防范，当意外发生时，自己可能会陷入困境。一个人不但要了解自己承受风险的能力，即自己能承受多大的风险，还要了解自己的风险态度，即是否愿意承受大的风险，这会随着人的年龄等情况的变化而变化。

年轻人可能愿意承担风险，却没有多少财产可以用来冒险；而老年人具备承受风险的财力，却在思想上不愿意冒险。一个人要根据自己的资产负债情况、年龄、家庭负担状况、职业特点等，使自己的风险与收益组合达到最佳，而这个最佳组合也是根据实际情况随时调整的。

« 你为什么是穷人

选择适合自己的投资

做任何事情都要选择适合自己的，做不适合自己的事，结果只能是事与愿违。试想一下，如果让姚明改行举重，他会像在 NBA 球场上一样呼风唤雨、独霸一方吗？投资也是一样，别人赚钱的投资项目，你去有可能亏得底朝天。

所以，适合自己的就是最好的。那么，我们应该如何选择适合自己的投资呢？专家建议要注意以下两点：

第一，选择与自己风险承受能力相适应的投资

不同投资者的投资应该有所区别。稳健的投资者多注重资金的安全性，可选择国债等有固定收益的投资工具；而那些愿意承担较大风险、以期获得较多收益和增值的投资者，可潜心选择普通股，尤其是具有成长潜力的普通股。当然，这些投资都应以你净资产所能承受的风险为依据，因为不考虑自己风险承受能力的盲目投资者往往会损失惨重。

第二，选择与自己情趣爱好相关的投资

随着人们经济收入的增加，生活水平的提高，邮票、字画、珠宝、古玩、钱币等投资品种也开始进入了寻常百姓家。通过投资收藏品获得丰厚的经济效益和精神陶冶，不失为一箭双雕的美事。

另外，选择适合自己的投资还应该根据家庭收入状况而定。下面列举了适合不同收入水平的投资方案供大家参考。

一、适合中低收入家庭的投资

中低收入家庭是个相对的概念，依据地区经济发展程度的不同有着不同的划分标准。例如，在北京，一个三口之家的年收入在五万元或五万元以下，就属中低收入家庭。适合这类家庭的投资计划是：

适当承担风险胜过逃避风险。投资可依自身风险承受能力，适当主动承担风险，以取得较高收益。例如，医疗等项费用的涨价速度远高于存款的增值速度，要想将来获得完备的医疗服务，现在就必须追求更高的投资收益，但也必须承担更大的投资风险。

购买郊区二手小户型并适当投资。买二手房可申请贷款，留下资金，可转换债券是个好的投资方向。这种债券平时有利息收入，在有差价的时候还可以通过转换为股票来赚取收益。因此，投资这种债券，既不会因为损失本金而影响家庭购房的重大安排，又有赚取高额回报的可能，是一种“进可攻，退可守”的投资方式。

第二，适合中高收入家庭的投资

目前，中国许多城市家庭可以被称作“中高收入家庭”，这些家庭的年收入在10万元左右，其中有一些家庭拥有12万元以上的存款，这一“富裕”客户群的存款实际占中国商业银行个人存款总额50%以上，且贡献了整个中国银行业赢利的一半以上。

首先，“富裕”客户愿意在挑选个人金融服务产品时进行多方比较，并愿意为享受好的金融产品和服务付出相对高的价格；其次，表现在借款方面，大部分人表示愿意贷款消费。

所以，这些中高收入家庭的投资规划一般集中在个性化的金融服务上，各种新型的金融产品和金融工具都是他们青睐的对象。

第三，适合高收入阶层的投资计划

家庭年收入20万元以上，将增加旅游、教育消费和投资。收入6万~10万元的家庭，有一半左右的人愿意增加旅游消费，然后是增加教育、家用电器、住房消费，还有购买计算机、家用汽车、通信工具、保险等的意愿。但这些高收入

《《 你为什么是穷人

家庭对生活必需品的拥有已饱和，他们处于消费结构升级期，能满足这批人享受的消费品太少、上市太慢。

富裕家庭在制定投资规划时，首先考虑的是汽车、住房、教育等。另外，高收入层次的人愿意把收入大部分用于投资。有数据显示，无论现有投资还是未来投资，高收入家庭都把目标瞄准证券投资，如国债、股票等。因此，在投资前要制订相应的消费和投资计划。

忧患意识，投资者致富的基础

生于忧患，死于安乐。聪明的投资人不仅要保持一种对忧患的警惕意识，还要时时刻刻把这种忧患意识当作自己发财致富的动力。

优秀的投资者都能够敏感地感知祸患，他们也非常重视危机的存在，否则就会在危机中损失惨重，自食苦果。“天下虽安，忘战必危。” 在市场中，许多企业虽有过辉煌的历史，但由于投资者忽视了危机感对员工的激励作用，没能让危机意识在企业内部长久存留，企业最终走向灭亡。电脑界的蓝色巨人 IBM 当年的“惨败”就是一个生动的实例。

当大型电脑为 IBM 带来丰厚利润，使 IBM 品尝到辉煌的甜头后，整个 IBM 都沉浸在安逸的氛围里，危机感尽失。

在市场环境慢慢发生变化，更多人青睐于小型电脑时，IBM 却对市场出现的新情况不予理睬，麻木不仁，没有意识到危机的降临。或者说，在企业不断成长的过程中，IBM 没有注意到企业危机管理的重要性，依然沉醉在大型主机电脑铸就的辉煌中，按部就班，继续加大大型主机电脑的市场比重，最终自己打倒了自己。

可见，危机感不仅是医治人类惰性和盲目性的良药，也是促成财富增长的有效动力之一。

危机可以让企业瘫痪，同时也是企业成长的动力。成功的投资者都知道，“危机”不是一种意外，而是一种必然，企业的成长正是在不断地战胜危机中实现的。财富也可以在危机中渐渐积累。

20 世纪 70 年代出现了石油危机，由此引发了全球性的经济大萧条，而日本

« 你为什么是穷人

的日立公司就身陷其中。公司首次出现了严重亏损，困难重重。为了扭转这种颓势，日本日立公司做出了一项惊人的人事管理决策。

1974 年下半年，公司所属工厂三分之二的员工共 67.5 万人暂时离厂回家待命，公司发给每个员工原工资的 97% ~ 98% 作为生活费。

这项决策对日本日立公司来说，是一项人事管理的权宜之计，它虽然节省不了经费开支，但它可以使员工产生一种危机感，产生一种忧患意识。

1975 年 1 月，日本日立公司又将这项决策实施到 4000 多名管理干部头上，对他们实行了幅度更大的削减工资措施，从而使他们也产生了忧患意识。

同年 4 月，日立公司又将所录用的工人上班时间推迟了二十天，促使新员工一进入公司便产生了忧患意识，产生一种危机感、紧迫感。这样做的同时也让其他老员工加深了忧患意识。

日立公司采取了上述一系列管理措施之后，公司上下都开始更加奋发地努力工作，都绞尽脑汁为公司的振兴出谋划策。就这样，在忧患意识的诱发下，全体员工共同努力，公司取得了令人十分满意的业绩。

1975 年 3 月，日立公司的结算利润只有 187 亿日元，比 1974 年同期减少了三分之一。而实施忧患意识管理之后，仅仅过了半年，它的结算利润便翻了一番，达到了 300 多亿日元。

投资者如果能像日立公司那样，在投资的过程中，利用危机，充分挖掘自身的潜质。在投资遭遇风险的时候，积极应对，必能战胜困难，实现我们致富的梦。

“火眼金睛”识破投资骗人的伎俩

投资陷阱层出不穷，花样不断翻新，它们的目的是为了诱惑渴望通过投资飞速致富的人。虽然投资陷阱花样多，但它无论怎么乔装改扮，在有眼力的投资者面前，不过是新瓶装旧酒而已。只要识破投资骗人的这些伎俩，你投资就会少走一些弯路。

在投资上，很多陷阱都有一些相似的骗人伎俩：

一、告诉你“一夜暴富”

“一夜暴富”是某些人心中所想、梦中所求，骗子们就迎合人们这种心理，制造各种诱人暴富的所谓“投资”项目，并配以鲜活的案例，从而达到请君入瓮的目的，绝大多数的投资陷阱都有这一特点。

二、告诉你“零风险、高收益”

“零风险、高收益”这句话听起来很可笑，但它迎合了很多迅速发财致富的心理。骗子们正是顺应这部分人的需求，制造出所谓“零风险、高收益”的投资项目，例如，炒股软件、林业托管。为了增加这些项目的可信度，他们有时候会在项目中引入第三方“担保”，从而让投资者彻底放心，而担保人表面上是某某担保公司，实际上就是他们自己。

三、先给你点儿“甜头”

骗子们利用人们幻想赚“快钱”的心理，在非常短的时间里让投资者获得“收益”，从而消除投资者的疑虑，增强投资者的信心，诱使投资者敢于“倾囊而出”。例如，一些非法集资、黑基金都是如此。

《《 你为什么是穷人

四、披上合法的外衣

骗子们大都为自己的项目披上合法的外衣，从而增加投资者的信任度。例如，托管造林陷阱就极力宣传“托管造林”模式是响应中央号召，是国家鼓励社会主体参与林业建设和投资的新模式，欺骗投资者。

五、虚张声势

骗子们大都对自己进行过度包装，经常以“大公司”“集团公司”的面目出现，号称注册资本数千万或上亿，业务涉及多种产业，他们还租用高档写字楼，开着高档汽车，其目的是骗取投资者的信任。

六、告诉你是创新项目或海外项目

创新项目意味着前无古人，投资者没有地方去调查和比较，难以获得详细的信息。海外项目也是一样，普通投资者根本无从查询，骗子们想说什么就是什么。

莫把“陷阱”当“馅饼”

随着投资活动日渐深入生活，各种投资陷阱也铺天盖地随之而来。投资者稍不留神，可能会陷入投资陷阱。投资陷阱不胜枚举，下面列出一些比较容易让人上当受骗的投资项目，为你投资提供一些借鉴。

投资陷阱一：原始股

退休后，李先生在报纸上看到一家中介公司的招聘信息，上面说五十岁至七十岁的人都在招聘范围内，就过去应聘，结果被录用了。上班后，前三天对他进行培训。培训期间，早上有早会，晚上有晚会，同事之间互相激励，反复灌输，和传销组织的活动方式很相似，就是集中“洗脑”。培训的内容主要是讲解股票、投资、推销等方面的知识，最后一天是讲某某股票有多好，马上要上市，是绝佳的投资机会，鼓动大家购买。

当时，李先生觉得公司是真的，又有上市承诺书、股份回购承诺书，即使不上市也不会有损失；股权转让过程还有产权交易部门把关，他认为很可靠。就这样，他最后买了两万股原始股，将近十万元。之后，他开始向自己的亲戚朋友推销原始股。公司规定员工每推销一万股，就给他们提两千元。他没有发展到客户，有些人发展了一些客户，推销了不少原始股，后来发现上当了，不仅自己受损失，还害了亲朋好友。

众所周知，原始股被广大股民视为摇钱树。它的价值以资产净值计算，价格远远低于股市上流通的股票，一旦上市，股价一下飙升十几倍甚至几十倍。因为有如此大的利润空间，所以市面上也冒出来各种各样的原始股，大都把自己说得

《《 你为什么是穷人

像投资者的印钞机，只要买了就能坐享天上掉馅饼。大家一定要小心这些原始股的陷阱，莫把“陷阱”当“馅饼”。

投资陷阱二：基金

张翔是一名退休工人。2006年11月的一天，她听熟人介绍说网上有个“金手指”基金相当不错，投8000元钱，每天返400元钱，相当于得到300%的利。从别人那里，她还得知这个“金手指”在国外是一个上市的大公司，这就如同一颗定心丸。张翔心想，这回可遇见好的投资项目了。当即到银行取了8000元钱，并到银行办了一张卡，把新卡的账号报到“金手指”的报单中心（报单中心是负责给这些投资人账户打钱的部门）。再到银行一查，她的这张卡里果然存进了400元人民币，也就是大约50美元。

2006年12月9日，报单中心的人再次联系张翔，并和她说，按照“金手指”的规定，如果她再投2.4万元的话，80天能给她7.2万元。对于张翔来说，这真是一笔不少的收益。有了前一次的成功经验，这一次，张翔当天就毫不犹豫地用自己的退休金里取了2.4万元给了公司。不仅这样，张翔还把这个她认为难得的基金介绍给了自己的好朋友和女儿。她的好朋友把房子卖掉全部投入，一共十几万元，她女儿也投了7万多元。

2006年12月14日，这天离张翔第二次投资该基金仅仅5天的时间，“金手指”基金的网页突然打不开了。张翔如梦初醒立即意识到自己被人骗了，她和女儿一共10多万元的投资一夜之间血本无归。女儿背着丈夫把家里的钱拿出来投入这个所谓的基金，现在分文不剩，因为这件事情，夫妻两人也在2007年年初离婚了。

近两年，基金以其出色的表现成为投资市场的宠儿，很多“基民”的投资之旅比起股民来显得一帆风顺又非常滋润。随着广大“基民”的拥护，人们对投资基金充满热情。伴随着基金投资热，一些非法的“黑基金”也应运而生。大家要擦亮眼睛，避免上当受骗。

投资陷阱三：收藏品

北京市文物局有关负责人在进行文物大检查时透露，该市文物市场流通的所谓古董，有九成以上是赝品，赝品的比例全国最高。此外，一些文物商店，甚至有些文物拍卖公司出售的所谓古董也有不少赝品。在所谓文物古董中，古瓷赝品占了相当比例，制假者的手法越来越高，有些高仿的赝品，甚至使一些专家“走眼”。在仿制的“古旧”家具中，一些造假者玩起了“一鱼多吃”的花招，将一件古旧家具的所有部件一一拆散，然后将其拼装到多件新家具上，让不懂行的买家难辨真假。

随着收藏热的到来，伪造的艺术品、工艺品层出不穷。古玩市场上的售假、制假者较之古人毫不逊色，古画、古籍、铜器、玉器、钱币、像章、邮票等领域赝品随处可见。爱好收藏投资的人一定要慎重。

综上所述，在投资的时候大家一定要睁大眼睛，识破各种投资花招，慎重投资，赢得财富。

《《 你为什么是穷人

投资如游戏，轻松玩转

投资跟游戏有许多相通的地方，从某种意义上来说，投资就是一种游戏。大凡玩游戏的高手都是深谙游戏之道的人，他们熟悉投资规则，沉醉于投资的过程，专注于自己经营的领域，心无旁骛，取得常人难以想象的财富。

巴菲特从 11 岁就喜欢玩股票，跟其他孩子喜欢研究飞机模型一样。他喜欢把股价制成表格，观察涨落趋势。他把投资股票当作一种喜爱的游戏，几十年热情不减。据说，他一天二十四小时都在考虑投资的事情。

某一天晚上，巴菲特和他的妻子苏珊受邀去朋友家中吃饭。晚餐过后，他们的朋友架起幻灯机向他们展示金字塔的照片。这时候，巴菲特建议他的朋友给苏珊放照片，而他自己则去朋友的卧室读一份年报。读年报是巴菲特的爱好，就像我们很多人下班之后喜欢打游戏一样。

巴菲特如此成功的原因之一就是，他深谙投资游戏规则，把投资当作一种游戏，没有像很多投资者那样被自己给自己施加的压力压垮，所以在大多数人亏得血本无归时，他却如鱼得水。视投资为游戏，而不仅仅是赚钱，这就是巴菲特。正因为投资是他热衷的游戏，不是养家糊口的职业。所以，他永远有十足的精力，就像一个逃学玩电子游戏的孩子那样着迷而专注。

以投资为游戏，并非说你对它的态度可以懒散而随便。事实上，玩游戏的人是最专心致志的。玩游戏让你进入一个张弛有度的良好状态，既不过度紧张，又不完全松散，它让你对投资市场的风云变幻洞若观火。所以说要想投资成功，最好的办法就是不要把投资当成单纯赚钱的事，而是把它当成一种游戏融入生活，让投资不再弥漫过重的金钱气味，这样你才会对投资保持持久的兴趣和清醒的认识。

投资是一种可以掌控的游戏，无论你是谁都可以试试。比如，你想让自己的孩子成为富翁，你可以根据自己目前的经济状况，按照下列游戏规则去做。

假如你的孩子刚刚出生，你打算在他（她）60岁时让他（她）成为亿万富翁。从现在开始，每个月只需投资7744元，每年的回报率保证在12%以上，那么60年后他（她）的资金将积累到一亿元。

如果你现在已经给他（她）储备了2万元，那么只需每个月投资5742元，60年后他（她）也会成为亿万富翁。

如果你现在已经有10万元，而且每年的投资回报率为12%，那么你不但不需要再投资，而且每个月还能得到2264元的回报，你的孩子在60岁时也将成为亿万富翁。

有的父母会说我们每个月节省不了那么多钱，那你每个月节省100元总可以吧！如果你的年投资回报率是12%，60年后也将是12913767.12元，你的孩子就会成为一个千万富翁。

投资没有什么特别的奥秘，也不需要太复杂的技巧，只要懂得投资游戏的法则，并按照游戏法则坚持玩下去，你就是最后的赢家。投资不是富人的专利，钱多钱少都需要好好打理自己的钱财。

理财的最常见方式就是投资，而现在我们可以投资的金融产品越来越多：A股、B股、封闭式基金、开放式基金、国债、企业债、企业可转债、期货、黄金、外汇、房地产等。面对众多的投资品种，我们需要了解投资的基本常识，提高自己的投资水平，才能像富人那样获得更多的财富。

« 你为什么是穷人

居安之时修炼投资“心法”

有钱人之所以有钱，与他们良好的投资习惯分不开。他们总是在高枕无忧的时候，锻炼自身的素质，练就成功的投资心态。而被危机、风险把投资规划弄得一团糟的人，多是没有成功投资心态的人。

投资高手，无论投资公司、股票都有扎实的内功，善于逆流而上。如果你想从容面对投资过程中的各种危机和隐患，那么，你就该在居安之时多修炼投资“心法”，剔除以下杂念。

心法一：不从众跟风

心理学家认为，每个人都存在着一定程度的从众心理，在投资方面也不例外。交易市场上的交易气氛，往往会或多或少地对投资人的决策产生一些影响。

前往证券公司营业部现场从事交易的投资人，大概都有过被交易气氛左右，最后身不由己地跟着气氛买进或者卖出的经历，因为投资人一般都不会拿自己的血汗钱去冒险。这种投资者的从众心理决定投资气氛，投资气氛又影响投资人行为的现象，被称为“从众效应”。“从众效应”往往使投资人做出违背其本来意愿的决定，如果不能理智地对待这种从众心理，往往会导致投资失败，利益受到损失。

有些投资人本来可以通过继续持股而获取利润，但由于受到市场气氛的影响，最终错失良机；有些投资人虽然明知股价已经被投机者炒作到了不合理的高度，但由于“从众效应”的作用，跟着人家买进，最后被套牢。

心法二：不冲动行事

不管是顺势还是逆势，我们都要控制赚钱的冲动。别听说某股有利好，也不

顾大盘的疲弱，只想着赚钱，就冲进去。即便没有买进，股价上去了，也不必后悔，主要考虑概率，控制风险。赚钱的欲望要用理性的缰绳来束缚，不可以没有，也不可以泛滥。

相反，投资者可以利用人性的这个弱点，在大众都容易产生赚钱冲动的时候，投资者考虑适当减仓或者退出——每次大盘到了阶段性顶部的时候，都是大众最疯狂抢盘的时候；在大众都恐慌抛售的时候，投资者就可以来捡一点儿便宜；而每次大盘到了阶段性底部的时候，恰恰就是大买家动手的时候。

心法三：不自以为是

过分自信的投资人不仅会做出愚蠢的投资决策，同时也会对整个股市产生间接影响。

很多投资者总是非常自信，认为自己比别人聪明，更能独具慧眼挑选能赚钱、能生金蛋的股票，而且能选中将来获利的股票，最差也能挑中更聪明的基金经理人，这些经理人能胜过市场。

他们有一种趋势，总是过高地估计自己的技巧和知识。他们只思考身边随手可得的信息，而不去收集鲜有人获得或难以获得的更深入、更细微的信息；他们热衷于市场小道消息，而这些小道消息常常诱使他们信心百倍地踏入股市。另外，他们倾向于评价那些大家都获得的信息，而不去发掘那些没什么人知道的信息。

正是因为过分自信，很多基金经理人都做出了错误的决策。他们对自己收集的信息过于自信，而且总是认为自己的比别人的更正确。如果股市中所有的人都认为自己的信息是正确的，而且自己了解一些别人不了解的信息，结果就会出现大量的交易。

总之，过分自信的投资人总是认为他们的投资行为风险很低，但实际上并非如此。

心法四：不过度反应

过分自信的极致就是过度反应。如果投资人的过度反应行为形成合力，便会造成整个股市的大幅震荡。关于过度反应，国外统一理论模型对此进行了解释。

统一理论模型假定市场是由两种有限理性投资者组成的，分别是“消息观察

《《 你为什么是穷人

者”和“趋势交易者”。消息观察者基于他们自己掌握的信息进行预测，而不是根据价格的信息进行预测；趋势交易者恰恰相反，他们只根据近期的价格变化进行预测，他们不关心其他信息。模型假设私人信息在消息观察者之间逐步扩散，之后趋势交易者介入导致价格达到峰值，继而价格出现反转，即为过度反应。

综上所述，只有在高枕无忧的时候，多多注意投资素养的积累，才能在危机来临的时候沉稳应对，转危为安，抓住祸患中的商机，创造更多的财富。

善于发现危机中的商机

不少投资者都认为，危机是可怕的，它会给事业的发展带来严重的阻碍。但是，对于一个想要拥有大量财富的人而言，他们成功的关键就是善于抓住祸患中的商机，在危机中发现商机。

香港回归那年，亚洲爆发金融危机，整个亚洲地区各国均受到不同程度的影响。韩国、中国香港、中国台湾等国家和地区更是受到了很大的冲击，许多拥有辉煌成绩的企业，一一倒闭。

金融危机像愤怒的老虎，让一些貌似强大的集团奄奄一息。危机也将三星集团带到崩溃的边缘，但也为李健熙提供了痛定思痛的机会，给了三星集团全面思考的良机。李健熙经过认真的研究和分析后发现，三星集团的问题在于，过分追求大而全，涉足过多的领域，因此降低了企业的盈利，从而导致竞争力低下。

要将三星集团的劣势变为优势，必须甩掉包袱，轻装上阵，于是李健熙发出“为了公司，生命、财产，甚至名誉都可以抛弃”的豪言，大胆地实施改革。他中止了许多投资项目，只留下电子、金融、服务等具有盈利前景的项目。

危机让三星集团不得不背水一战，置之死地而后生，否则等待他们的就是灭亡。危机的到来让三星集团可以自由地展开企业重组；危机给三星集团带来源源不断的动力。危机还让三星人意识到，跟在欧美、日本大企业身后拾人牙慧，只能永远处于被动局面，无法真正摆脱危机。于是，他们下定决心提升技术和质量，创造核心竞争力，并最终获得了成功。

聪明的投资者都是善于把危机转为商机的人，我们也要学习他们这种良好的习惯。养成在危机中捕捉商机的意识，培养自己在危机中捕捉商机的慧眼！

《《 你为什么是穷人

1982年9月，美国芝加哥地区发生病人服用药品中毒死亡事故，死亡人数从最初的3人，变成谣传美国各地共有250人死亡。全美国超过90%的消费者也同时知道了一件事——病人是服用了美国强生公司生产的泰诺药片而中毒死亡的。

面对危机，琼森公司表现出非常积极的态度。他们马上在首席执行官吉姆·博克的领导下成立应变小组，抽调大批人马对所有药片进行检验。经过紧张的工作，应变小组对全部800万片药剂进行检验，调查的结果是，受氰化物污染的药片只有七十多片，并且全部在芝加哥地区，没有蔓延到全美国，死亡人数也只有7人。

虽然只死了7个人，但强生公司仍启动公司的最高危机处置方案。他们首先考虑的是公众和消费者的利益，不惜回收药品，造成强生公司上亿美元的严重损失。但强生公司选择让自己承担巨大损失、使他人免受伤害，他们用“一切以公众和消费者利益为首要”的原则，拯救了公司的信誉。美国强生公司对此事件的处理，也赢得了公众和舆论的广泛同情。

最后，强生公司不但没有在危机中倒下，反而因本着强烈的社会责任感处理危机，而获得消费者的赞扬。公司还因此获得美国公关协会颁发的银钻奖。

危机绝对不会按规定的方式出牌，它可以随意给投资者带来致命的打击，无论是你创办的企业，还是你购买的股票，都可能在一夜之间灰飞烟灭。所以说越是得意的时候，发展越是顺利的时候，越要重视危机。

尽管我们可以转危为安，但是谁也不喜欢危机给我们带来的痛苦经历。因此，我们要学会危机管理，要了解危机的成因，以及发生的最大可能性。

危机的到来具有许多非确定性因素，任何人都无法完全避免危机的出现。有的危机是自身的缺点导致的，有的危机却是竞争对手制造的；有的危机是自然原因，有的却是社会、经济因素造成的；有的危机如一场司空见惯的暴风雪，经过一点儿冰冻，经历一点儿折磨，慢慢地就过去了；有的危机却是一场可怕的灾难，会对发展造成重大影响，不经过脱胎换骨的改革就无法渡过危机。虽然危机的到

来无法预知，但我们可以用科学的方法预测。

一个投资者要特别重视危机管理，针对各种可能出现的危机进行规划决策、动态调整、化解处理、员工训练等，尽量消除危机的影响，或将危机带来的损失降到最低。让危机不但不会变成威胁和危险，还能转变成发展的机遇。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

第十二章 向富人看齐，榜样的力量

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

拉克希米·米塔尔：读懂形势，创造财富

印度钢铁巨头拉克希米·米塔尔的钢铁帝国幅员辽阔，从哈萨克斯坦的前国营钢厂，经过欧洲和非洲，一直延伸到美国。2004年《福布斯》杂志全球富豪排行榜，拉克希米·米塔尔排在第62位，净资产为62亿美元。

如果一个人能出手7000万英镑买下一座豪宅，一举创下世界上单座房屋交易额的最高纪录，那么，他将自己宝贝女儿的婚礼盛宴摆到法国王宫，也就丝毫不会让人感到惊讶了！这个人就是居住在英国的大名鼎鼎的印度钢铁业巨头拉克希米·米塔尔！他是世界钢铁业的一个神话，依靠并购迅速崛起，成为全球钢铁业的老大。

有一次，这位让印度骄傲的富翁在新德里做了一次演讲。演讲结束之后，一个在读工商管理硕士的学生向他提问：“我多久之后能成为你？”拉克希米·米塔尔对他说：“你必须努力，没有魔术让一个人一夜暴富，成功是不懈努力的结果。”拉克希米·米塔尔就是通过持之以恒的努力才拥有今天的辉煌成就的。他将好的形势与机会注入到不懈的努力奋斗中，“读懂形势”为他铺垫了财富之路。

多年来，拉克希米·米塔尔在世界各地的收购项目中，一直靠两个策略取得成功，一是将传统的鼓风炉熔炼作业方式转换为短流程钢厂，二是利用直接还原铁（DRI）作为原材料。这些都在很大程度上提高了工厂的效率，降低了生产成本。他还会派出专业的管理人员前往当地稳定局面，通过精简员工数目、加大技术投资等方式提高企业的生产效率。

拉克希米·米塔尔一直不遗余力地推动这股并购浪潮，在2004年底更跨出了里程碑式的一步。首先在欧洲，拉克希米·米塔尔合并了家族旗下的伊斯帕特

« 你为什么是穷人

国际公司，并正式更名为米塔尔钢铁公司，之后又获准并购美国国际钢铁集团。这样在收购事项成功后，米塔尔钢铁公司成为全球钢铁出货量最大的钢铁企业，远远超过之前欧洲排名第一的阿塞洛钢铁公司（2004年产量为4280万吨），而拉克希米·米塔尔也当之无愧地成为全球的“钢铁之王”。

2006年6月，拉克希米·米塔尔以250亿欧元并购全球第二大钢铁集团阿塞洛钢铁公司，举世震惊，成就了“恐龙级”的阿塞洛米塔尔钢铁集团。

拉克希米·米塔尔在马不停蹄地并购，随着印度经济的发展，政府政策和体制的改变，拉克希米·米塔尔也开始瞄准家乡的市场，除此之外，中国市场也是他不可能错过的目标。在中国市场，米塔尔钢铁公司收购了中国湖南华菱管线股份有限公司37.17%的股权，与华菱集团并列为华菱管线的第一大股东。

拉克希米·米塔尔事业上的成功与印度的文化背景息息相关。尽管在国外多年，拉克希米·米塔尔依然对印度怀着深厚的感情。例如，他一直没有改变国籍，并保持着印度式严谨的生活作风，每天坚持练习瑜伽。他曾经在接受《财富》杂志采访时说：“作为一个印度人是非常有好处的，你生活在一个拥有多种方言以及多种族的国家之中，你可以学到很多东西，比如如何消除分歧、如何妥协。”而且印度优秀的本土人才是拉克希米·米塔尔赖以发展的重要资源之一，一直是他工作上的左右臂膀。

拉克希米·米塔尔把自己在印度尼西亚的岁月形容为“能量爆满的十年”。当地经济非常开放，他学会了低成本生产。他把自己的公司准确地形容为“真正全球性的钢铁企业”。拉克希米·米塔尔的朋友们称，拉克希米·米塔尔曾宣称自己具有建立世界上最大、管理最好的钢铁公司的野心，并且不会让任何东西挡住他前进的步伐。

不过，拉克希米·米塔尔成功的主要秘诀是及时利用了钢铁生产中的两次技术革新。其中一个是从使用传统的高炉炼钢转换到使用更加有效率的微型炼钢炉。此外，拉克希米·米塔尔还意识到，随着越来越多的钢铁厂采用微型炉技术，原材料废钢的价格会上涨。于是，他开始投资寻找废钢的替代品——直接还原铁（DRI），如今其公司已成为直接还原铁的最大产家。

第十二章 向富人看齐，榜样的力量 »»

“读懂形势才能够赚大钱”，拉克希米·米塔尔看准形势，捕捉商机，以“走兼并和改造亏损国有企业的经营路线”为宗旨所创造的财富神话让我们由衷地惊叹！

« 你为什么是穷人

英格瓦·坎普拉德：发现机遇，更要创造机遇

众所周知，瑞典的“宜家家居”（IKEA）这一名字就是它的创始人英格瓦·坎普拉德（Ingvar Kamprad）名字的首写字母和他所在的艾尔姆塔瑞德农场（Elmtaryd）及家乡阿古纳瑞德村庄（Agunnaryd）的第一个字母组合而成的。谁也没有想到，从初创时只有一点儿微不足道的文具邮购业务的小公司，在 70 多年的时间里就发展到在全球有 280 个商场，分布在 38 个国家和地区，并雇用了七万多名员工的“企业航母”，成为全球最大的家居用品零售商。

创造这一奇迹的传奇人物是英格瓦·坎普拉德，他因此成为亿万富翁。英格瓦·坎普拉德的商业哲学和宜家鲜明的商业文化成为欧洲管理学界钟爱的课题，也是哈佛商学院经典的核心范例。英格瓦·坎普拉德成功的原因，主要在于他善于认识机遇、抓住机遇并创造机遇，身体力行地实现自己的创富梦想。

出生于商人家庭的英格瓦·坎普拉德骨子里显然有经商的基因。他在年幼时，就有着强烈的挣钱愿望，打定主意今后要做个商人。

1943 年春天，英格瓦·坎普拉德 17 岁那年，他克服种种困难，和他的叔叔填写了开办公司的申请文件，并贴上邮票寄给了郡政府。这个公司就是后来大名鼎鼎的“宜家”。

应该说，英格瓦·坎普拉德创办宜家正好遇到了历史上的最好时期。当时恰逢二战结束，战争中处于中立地位的瑞典免遭战火洗礼，但它也同样面临着百废待兴的境况。当时，瑞典的农村人口迅速减少，城市却在不断增多和扩大，并向郊区辐射发展。年轻人迫切需要找地方住下来，需要尽可能便宜地装修新房子。在这样的关键时刻，英格瓦·坎普拉德敏锐地看到了家具市场发展的巨大潜力。

1948 年，英格瓦·坎普拉德登出了第一条家具商品的广告。广告宣传的是

一种没有扶手的护理椅，以及一种咖啡桌。他为椅子取名为“露丝”，从此给每件家具取名就成了宜家的传统。广告反响强烈，这两件投石问路性质的家具卖出去不少。于是，英格瓦·坎普拉德开始向老顾客印发一种叫《宜家通讯》的小册子，并在上面增添新商品的宣传。1953年，英格瓦·坎普拉德决定放弃其他所有业务，专门从事低价位家具的经营，“宜家家居”时代由此开始。

英格瓦·坎普拉德不但具有善于发现机遇的眼睛，而且具有创造机遇的智慧。20世纪60年代初，英格瓦·坎普拉德跑到波兰，寻找低成本的家具生产厂家，他的波兰之行催生了宜家第一家海外生产基地。而到1963年，英格瓦·坎普拉德在挪威奥斯陆开了第一家瑞典以外的分店，之后业务很快发展到丹麦和瑞士。1974年，宜家又开辟了它在全球最大的德国家具市场，之后进入加拿大、荷兰等市场。1985年和1987年，宜家成功打入美国和英国市场。

创造机遇比等待机遇更快。1956年，英格瓦·坎普拉德独创了“扁平式概念”，货物都摆在架子上让顾客自取，一律采用便于运输的扁平式包装，顾客回家只要按图组装就行。这成为宜家成功的秘诀之一。

现在的宜家已成为家具零售业的龙头老大。面对杰出的业绩，英格瓦·坎普拉德保持了他一贯低调节俭的风格，或许在他眼里，财富只是数字上的改变。

了解他的人都知道，他是个工作狂，他喜欢说的一句话是：“只要我们动手去做，事情就会好起来。我们的生活就是工作，没完没了地工作。”

生活中最成功的人总是充满快乐和希望的。他们面带笑容处理工作，富有幽默感，善于把握机会，对生活中的变化非常敏感，无论棘手的事，还是顺利的事，他们都以同样的态度对待。这些人算得上智慧的人，他们创造的机遇会比自己想象得多。

« 你为什么是穷人

沃伦·巴菲特：投资越早，致富越快

在 1993 年时，《财富》杂志就估计沃伦·巴菲特拥有 170 亿美元财产，他如何变得如此富有的呢？他的秘方是：储蓄，投资，再储蓄，再投资。

被公认为“股票投资之神”的巴菲特从 11 岁就开始投资股市，他之所以能靠投资理财创造出巨大的财富，完全是靠几十年的岁月，慢慢地在复利的作用下创造出来的。而且他自小就开始培养尝试错误的经验，对他日后的投资功力有关键性的影响。

巴菲特是有史以来最伟大的投资家，他依靠股票、外汇市场的投资成为世界上数一数二的富翁。他倡导的价值投资理论风靡世界。

“投资的第一条准则是不要赔钱；第二条准则是永远不要忘记第一条。”巴菲特这样说。因为如果投资 1 美元，赔了 50 美分，手上只剩一半的钱，除非有百分之百的收益，才能回到起点。巴菲特最大的成就莫过于在 1965 年到 2006 年间，历经 3 个熊市，而他的伯克希尔·哈撒韦公司只有一年（2001 年）出现亏损。

“别被收益蒙骗”，这是巴菲特投资股市成功的又一因素。他更喜欢用股本收益率来衡量企业的赢利状况。股本收益率是用公司净收入除以股东的股本，它衡量的是公司利润占股东资本的百分比，能够更有效地反映公司的赢利增长状况。按照他的价值投资原则，公司的股本收益率应该不低于 15%。

人们把巴菲特称为“奥马哈的先知”，因为他总是有意识地去辨别公司是否有好的发展前途，能不能在今后 25 年里继续保持成功。预测公司未来发展的一个办法，是计算公司未来的预期现金收入在今天值多少钱。这是沃伦·巴菲特评估公司内在价值的办法，然后他会寻找那些严重偏离这一价值、低价出售的公司。

绝大多数价值投资者天性保守，但巴菲特不是。他投资股市的 620 亿美元集中在 45 只股票上，他的投资战略甚至比这个数字更激进。在他的投资组合中，前 10 只股票占了投资总量的 90%。晨星公司的高级股票分析师贾斯汀·富勒说：“这符合沃伦·巴菲特的投资理念。不要犹豫不定，为什么不把钱投资到你最看好的投资对象上呢？”

如果你在股市里换手，那么可能错失良机。巴菲特的原则是：不要频频换手，直到有好的投资对象才出手。他常引用传奇棒球击球手特德·威廉斯的话：“要做一个好的击球手，你必须有好球可打。”如果没有好的投资对象，那么他宁可持有现金。据晨星公司统计，现金在伯克希尔·哈撒韦公司的投资配比中占 18% 以上，而大多数基金公司只有 4% 的现金。

巴菲特还有一个习惯，不熟的股票不做，所以他永远只买一些传统行业的股票，而不去碰那些高科技股。2000 年初，网络股出现强劲势头的时候，沃伦·巴菲特却没有购买。那时，大家一致认为他已经落后了，但是现在回头一看，网络泡沫埋葬的是一批疯狂的投机家，巴菲特再一次展现了其稳健的投资大师风采，成为最大的赢家。

另外，巴菲特告诫大家在投资中不要幻想做完美主义。庄家洗盘是必然的，也是不可预计的，不要因小利益耽误大行情，不要因小变动迷失大方向；看大方向赚大钱，看小方向赚小钱。在股市中鱼和熊掌是不可兼得的。

“投资的秘诀在于，看到别人贪心时要感到害怕，看到别人害怕时要变得贪心。”沃伦·巴菲特认为，在投资中要战胜贪婪和恐惧的人性弱点，采取人弃我取、人取我弃的投资策略。

巴菲特凭借投资来赚钱，他是一个非常平凡、普通的人，然而他却成就了股市神话，成为世界上最伟大的投资家，他以神奇般的经历创造了一个财富传奇。

在现实生活中，很多年轻人总认为投资是中年人的事，或者是有钱人的事。其实，投资能否致富与金钱的多寡关系并不是很大，而与时间长短之间的关联性却很大。人到了中年面临退休，手中有点儿闲钱，才想到为自己退休后的经济来源做准备，此时却为时已晚，原因是时间不够长，无法使复利发挥作用。要让小

《《 你为什么是穷人

钱变大钱，至少需要二三十年的时间，所以投资活动越早越好，越早开始投资，利上滚利的时间越长，便会越早达到致富的目标。

如果时间是投资不可或缺的要素，那么争取时间的最佳策略就是“心动不如行动”。现在马上开始投资，就从今天开始行动吧！

李嘉诚：世上没有贫穷，只有财富

香港首富李嘉诚众所周知，他的创富人生是一个传奇故事，他也造福了中国千千万万个家庭。在他的奋斗历程中，“财富”二字熠熠生辉。曾经的贫寒和磨难，给他的财富之路奠定了坚实的基础，在这位富豪的身上印证了“世上没有贫穷，只有财富”的论断。

李嘉诚先生早年虽然生活困苦，然而面对人生的坎坷，他相信自己的能力。在他看来，成大业者必须要勇于激发自己的潜力，要努力站起来，否则就会遭到失败的折磨，但是要做到这一点是非常困难的。换句话说，成功就是对自己一切坎坷的挑战，成功的过程是一个艰辛的过程，是对一个人心智的锻炼和各方面综合素质的锤炼。但凡从挫折中站起来的人都不是我们表面看到的简简单单的面孔，这些面孔的后面有着不为人知的背景和经历。

李嘉诚最初的理想是当一名教师，而不是商人，如果不是迫于无奈，他是不会去从商的。也许是时势造英雄，李嘉诚从商后义无反顾，搏击商海，成为香港首富。早期的挫折使李嘉诚从小就感受到生活的冷酷，但也因此练就了他坚韧的性格。

从温馨祥和的书香之家到颠沛流离的寄居生活，从衣食无忧到辍学谋生、养家糊口，从小学徒到推销员，从长江塑胶厂厂长到“塑胶花大王”，从长江置业有限公司到长江实业（集团）有限公司……几十年来，李嘉诚在香港商业社会中凭着他顽强的意志、过人的天赋、诚实善良的秉性，在商海里博得一席之地，并始终顽强拼搏，最终获得傲人的财富。

李嘉诚后来回忆说，从商之初，他的理想依然是“赚一大笔钱，然后再去搞教育”，从商实在是身不由己。

« 你为什么是穷人

有人是为环境所逼，有人会自己逼自己，逼了就有动力了！这些人是怎样的一个人？但也有些人，环境和他自己都逼不动他，这是为什么？这些人又是怎样的一种人？李嘉诚究竟为何能在商场上屡战不败呢？

“在进入社会开始工作的日子里，我有韧性，能吃苦，因为我不计较个人得失，只是努力工作，努力向上，再加上忠实可靠，反而一路进步，薪水一路增加。”李嘉诚如是说。

生活中，每个人都会遇到生活的重压，有些人由于承受不了而失败，有些人则敢于挑战，最后获得了成功，而李嘉诚的成功正是挑战人生登上的巅峰。

从以上对李嘉诚财富之路的探究我们可以知道，“世上没有贫穷，只有财富”。想要取得成功，做出非凡的成就，产生伟大的创造，就必须认识贫穷，进而改变贫穷。种种环境只是财富路上的试金石，人从出生的那一刻起，就受着环境的影响，环境决定一个人的发展，决定一个人的性格，对一个人的成长有很大的影响！

李嘉诚曾经说：一个人的成功涉及两个环境，“一是自己的理想所造就的，二是现实生活的压力所给你的。这两个你都无法抗拒，也是磨炼意志的过程！我受父亲熏陶，从小的志向是当一名桃李满天下、博学多知的教师，但后来环境一变，贫穷的生活迫使我孕育出一股更为强烈的斗志，就是要赚钱！可以说，我拼命创业的原动力就是随着环境的变化而来的……我这棵小树是从沙石风雨中长出来的，你们可以去山上试试，由沙石中长出来的小树，要拔除是多么费力啊！但从石缝里长出来的小树，则更富有生命力。”

是的，贫穷与富裕的标准是什么我们无从得知，但我们可以肯定，从某种角度来说，世上没有贫穷，只有财富。

马云：天下没有难做的生意

马云是网络时代的骄子，阿里巴巴是网络大潮的产物。在世界变为“地球村”的今天，互联网是一台不停歇的造富机器。如何正确看待互联网的意义？如何有效地利用互联网为公司的赢利目标服务？如何从互联网看到马云成就财富神话的秘诀呢？其实，对互联网公司来说，神话离他们最近，但泡沫也离他们最近。马云之所以成就了财富奇迹，既与他特立独行的创业精神有关，又与他对企业所具有的宗教般的热忱密不可分。

作为世界十大网站的掌门人，马云有眼光、有韧劲儿、有激情、有胸怀。

阿里巴巴刚建立时，马云就将其使命定位为：让天下没有难做的生意。他把大企业比作鲸鱼，将小企业称为虾米。“不抓鲸鱼只抓虾米”，他要做那些中小企业的解救者，强调电子商务要为中国的小企业服务。

他说：“……我们在1999年做阿里巴巴的时候，我们把自己定位为——做为中国以及未来全世界的中小企业服务的电子商务。我相信中国经济的发展是靠中小型企业、个体经济的，这些个体经济、中小型企业是最需要帮助的。这个世界上你只有给别人帮助、给别人创造价值的时候，你才能生存下来。所以我们觉得必须为中小型企业的生存、成长和发展努力。”

可以说，这种以服务中小企业为主的模式是阿里巴巴独创的。马云不愿意去模仿那些已经成熟的企业做法，他要找到属于自己的那条路。他通过深入调查中小企业的发展状况，准确预测中国未来的发展趋势，避开为大企业服务的激烈竞争，建立了只为中小企业服务的商务平台。在为别人提供服务付出努力的时候，马云也取得了成功。

作为财富名人，马云创造了一个又一个财富奇迹，他的财富观新颖而独特：

《《 你什么是穷人

“我想创建一个伟大的公司，而不是让马云成为中国首富。”“领导一家公司不是靠股权和权力，而是靠智慧、胆略和坦诚。”“我自己吃过这样的亏，希望别人不吃这样的亏。”“财富这东西，不是指你个人拥有多少钱，而是看你能调动多少资金去做有多大影响的事情。关键是支配财富，钱没有经过你手花出去就不是你的钱。而我们今天可以调动阿里巴巴的每一分钱，调动巨大的资金，从而影响多少个家庭多少个企业，我觉得这就是财富。”

“我最喜欢出手无招的人”，马云总是以最新的策略不断更新创业思想，并身体力行于实际工作中。“创新一定是在公司以外的事情，坐在办公室里面永远不能创新，创新都是在竞争对手那里学的。如果想脱离师父的时候，你要把剑法、棍法都融合在刀法里面。”追求创新、发扬创新精神，是其制胜的法宝之一。

在经济飞速发展的今天，很多时候我们知道输赢只在一念之间，马云强调大机遇面前的快速决策和当机立断，使他捕捉到意想不到的商机，为他的财富奇迹抹上了一层神秘而传奇的色彩。

一个企业能否成功与它的团队有千丝万缕的联系。马云说：“做企业最重要的在于团队，团队非常之重要……竞争对手能够拷贝我们的网站，但是无法拷贝我们的文化，无法拷贝我们的团队。凭借我们富有创业精神的团队，即使所有的机器在瞬间毁于一旦，我们也能够最短的时间内重建阿里巴巴。”马云是靠团队打天下的。打造团队是他的用人之道，是他创业的第一大事。

在“团队”的理念中，马云推崇“唐僧团队”，他强调：“就是往前冲，一直往前冲。团队有一点必须是一样的，就是必须有共同的目标、共同的使命感、共同的价值观。我比较喜欢唐僧团队，而不喜欢刘备团队。唐僧有很强的使命感，他去西天取经，谁都改变不了，不该做的事情，他不会去做，唐僧是一个好领导。孙悟空这种人很有可能变成野狗，而公司里面最爱的是这些人，最讨厌的也是这些人。其实，猪八戒很重要，他是这个团队的润滑剂，你别看他很反动，但是他特幽默，公司没有笑脸是很痛苦的公司。这个沙和尚我觉得他是一个好员工，沙和尚这样的员工会在你的公司里踏踏实实地做。”正是这个无坚不摧的团队，正是这种向心力，使马云的财富之路具有无比坚实的基础和不可战胜的力量。

第十二章 向富人看齐，榜样的力量 »»

“天下没有难做的生意”，马云构建阿里巴巴时其价值观突出反映了这个理念。从互联网的出现，到电子商务的应用，到阿里巴巴的上市，再到淘宝网、支付宝、雅虎（中国），以及从 B2B 到 C2C 到搜索引擎的拓展，马云的出招都令人费解，马云在这些领域所带来的巨大影响远超过他所获得的巨大收益。

《《 你为什么是穷人

马化腾：站在大众的立场上思考问题

说到 QQ，无人不晓，但是提到马化腾，也许很多人会问：他是谁？有人把马化腾称为“QQ 帮主”，实际上他是腾讯公司董事局主席兼首席执行官。正是因为从大众的切身需要出发，站在大众的立场上思考问题，才有了今天的 QQ。QQ 改变了许多中国人，尤其是年轻人的沟通方式。马化腾站在大众的立场上，从用户价值出发而引发原创性的创新，满足了最广大消费者的基本需求，使 QQ 成为风靡全国的休闲标志，甚至成为年轻人交流和联系的主要方式。

马化腾是个崇尚共享、自由精神的人。“我知道自己对着迷的事情完全有能力做好。我感觉可以在寻呼与网络两大资源中找到空间。”正是对自己创业的正确定位，且考虑到用户的价值，马化腾才有了如何将寻呼与网络联系起来发展业务的想法，并开创了腾讯 QQ。

马化腾认为，腾讯的核心发展策略要紧密围绕用户价值：一切以用户价值为核心，发展安全健康活跃的平台，是腾讯获得持续、健康发展的金科玉律；广大互联网用户是腾讯价值的基础，脱离了用户价值，腾讯的一切都将不复存在。只有不断增加用户社区价值，注重平台健康发展，增加活跃、忠实用户，腾讯才可以有长远的发展。所以，在工作中，马化腾一直要求每个员工都以创造用户价值为己任，不断在运营、服务和创新上丰富、提高用户的体验及满意度。

网络的空间是无穷的，网民的创造力也是无穷的。站在大众的立场上看问题，把用户价值最大化，使得腾讯 QQ 具有了无穷的生命力，“让世界回响希望，让生活演绎精彩！”马化腾曾激情澎湃地在演讲中这样说。马化腾是在给别人的生活演绎精彩，给自己的商业世界放飞希望。

站在大众的立场上，注重用户的需求，是腾讯 QQ 始终遵循的理念。对于拍

拍网的成立，马化腾这样说：“腾讯最核心的竞争力还在于用户间的沟通，做电子商务是希望通过沟通完成交易。”“推出拍拍网进入 C2C 电子商务市场，但腾讯的目标不是克隆一个淘宝，腾讯在 C2C 的内部定义和传统的电子商务是有区别的，腾讯的 C2C 是希望通过通信手段（一个 C）最终完成交易（另一个 C）。”他将拍拍与 QQ 紧密结合起来，使腾讯的即时通信工具 QQ，恰到好处地完成了 C2C 交易过程中的良好沟通。

“为用户量身打造各层次需求的在线生活模式，其中网络搜索归属于‘信息传递与知识获取’这个层次，用以满足用户最基本的需求”是马化腾多次在公开场合阐述的公司的发展战略，伴随而生的 SOSO 网站，正是腾讯重视用户需求，致力于一站式、全价值链在线生活战略的具体体现。

腾讯实际是通过各种各样的应用构造出了一个全新的在线生活社区。互联网不是一个单独的产业，而是一个方方面面的行业结合非常紧密的在线版本的升级。马化腾曾尝试定义在线生活，“在互联网普及、融入生活的情况下，互联网在任何时间、地点，用任何终端、任何接入方式都可以通过网络满足人们的信息获取、沟通交流、休闲娱乐、商务运作这四个方面的需求。”

马化腾之所以在 QQ 领域取得如此大的成就，主要在于其站在大众的立场上看问题，把用户价值最大化的理念，这个理念符合人的本性，也符合市场的特点。这使他开拓了一个新的领域并实现一次次的发展和飞跃。

摩根－士丹利公司的分析师给予腾讯很高的评价：“腾讯是中国 Web2.0 的领导者，而腾讯的核心优势在于庞大而有黏性的网络社区，还有用户自己创造的内容。在即时通信领域，就提升服务并从中赢利的能力而言，腾讯可能是全球的领导者。”

腾讯网经过几年的发展，其网络内容已经具有很强的号召力和影响力，成为一个强大的互联网资讯平台，这正是马化腾所说的“把用户价值最大化”，他要与网民共同创造出一个美好的在线生活时代。

天道酬勤，展望未来，马化腾的努力和勤奋必将会使腾讯 QQ 拥有更加美好的明天。

《《 你什么是穷人

宗庆后：先富脑袋，后富口袋

娃哈哈起步于 1987 年，自 1998 年以来，已经连续多年在资产规模、产量、销售收入、利润、利税等指标上雄居中国食品饮料行业首位。娃哈哈，无疑是中国成功企业的代表，其创始人宗庆后也是中国优秀的经营大师之一。

在当今改革开放的大环境之下，有很多人怀揣梦想，争做时代的弄潮儿。而国内首屈一指的饮料巨头娃哈哈集团从一个毫无名气的校办小厂成长为饮料业的龙头冠军，宗庆后这个娃哈哈前进路上的领路人，就像是海上行船的舵手一样，引领着娃哈哈风雨兼程，攀上了光辉的顶点，且继续稳步前进。

而作为成功的企业家，宗庆后到底是一个怎样的人？他的性格特征、价值观念、行为习惯、知识能力有哪些与众不同之处？是不是真的如外界报道的那样自信、自负、自我？

20 世纪 80 年代，身无长物的宗庆后立下军令状，担任杭州市一间小小的校办工厂的厂长，自此开始了他的创业之路。当年，改革开放事业方兴未艾，人人都在寻找商机，但只有宗庆后眼光独到，看准了儿童保健品市场的空白，果断地组织人力物力，生产娃哈哈儿童营养口服液。

在宗庆后的带领下，娃哈哈集团以过硬的产品质量、独辟蹊径的宣传策略、深入人心的广告攻势，一夜之间使娃哈哈口服液家喻户晓。靠着如此敏锐的决断，宗庆后带领娃哈哈人掘到了第一桶金。但是，宗庆后并没有沉迷在成功的喜悦之中，接下来，他又看到了果奶产品蕴含的商机，便投身于此，摆脱了日益饱和的保健品市场，完成了一次华丽的转身。

在宗庆后看来，“没有效益的品牌便没有任何价值”。赢利是企业家的天职，所有的品牌打造及营销设计都是建立在“赢利是可见的”这一前提下的。娃哈哈

率先使用了“实证广告”，广告语没有文化品位和艺术性，但对受众影响很大，能直接拉升销售业绩。

对消费者心理的贴近、门类繁多的宣传手段、过硬的质量——娃哈哈集团所进行的每一次更新换代，都离不开这三大撒手铜的护佑。而宗庆后更是亲自冲在市场调研与产品开发的第一线，带领着娃哈哈人一同前进。看到可乐型饮料的畅销，就生产出“非常可乐”，并成功占据农村市场；看到都市人对营养功能型饮料的需求，就推出营养快线，红遍大江南北；预见到茶饮料的前景，便推出系列茶饮料，如龙井茶、呦呦奶茶等，立刻受到市场欢迎。

总是能够领先一步，总是能做出最好的口感，总是能不断进步，这就是宗庆后带领娃哈哈成功的不二法门。是的，宗庆后总是以一颗善于思考的大脑不断创造着赢利的契机，而财富则紧随其后接踵而来，正是因为“富了脑袋”，所以才实现了“富口袋”。

成功的企业各有各的成功之道，富豪也各有各的致富秘诀，但思考是众多富豪的共同特质。亿万富翁亨利·福特说：“思考是世上最艰苦的工作，所以很少有人愿意从事它。”拿破仑·希尔曾经反复强调“思考致富”。为什么是“思考”致富，而不是“努力工作”致富？成功人士强调，最努力工作的人最终绝不会富有。如果你想变富，你就需要思考，独立思考，而不是盲从他人。

“只要能够正确使用，你的头脑就是你最有用的资产。”这句犹太格言点明了“富脑袋”的重要性。“与一切知识交朋友，也可以从朋友那里学习知识。”想做个富人是好事，但富人先富有的不是口袋而是脑袋。所以，我们要先使自己的大脑富起来，心态富起来，才能成为名副其实的富人。

« 你为什么是穷人

周福仁：奇迹的创造者

“他有着冒险家的气质，说一不二的准则；他有着对商业机会近乎贪婪的渴望，敢去冒险，敢去大胆下注，所有这一切，让他拥有刘翔在赛场上闪电般的速度，领军中国民营企业。”这是周福仁的好友对周福仁的评价。在走向财富的道路上，周福仁带领着他的西洋集团创造了一个个让世人震撼的奇迹！

从小到大，从无到有，从西洋集团的发展历史来看，西洋集团从镁砂到复合肥，再到钢铁行业，每一次的转型都恰到好处。周福仁认为，这主要得益于他自己对市场判断得比较准确。他说，他所涉及的领域基本都是常规项目，不熟悉的领域他基本不做。

中国作为一个农业大国，土地又是农村建设的重中之重。周福仁生长于农村，个人的经历使他具有投资西洋肥业的责任感和使命感。对农业信息与生俱来的嗅觉，让他坚定了这个信念，而此后西洋集团成为中国最大的复合肥生产企业也印证了他的这一信念。

20 世纪八九十年代，周福仁打算越过鸭绿江，进入神秘的朝鲜，投资开发那里的高品位镁矿和铁矿。这是西洋集团正式迈向国际化经营的第一步。西洋集团的崛起，是改革开放时代创造的奇迹之一。周福仁有着白手起家的创业经历，这种经历赋予他冒险家的气质，他对商业机会有着一种近乎贪婪的渴望，即使面对巨大风险，也敢于大胆地下注。

在走上国际化之路的征途中，周福仁说国际化这条路一定要走，今天不走，明天也要走。有没有国际视野，将决定未来能否在世界占一席之地。当然，国际化不是一朝一夕的事，它需要一定量的积累和摸索的过程。要把国际化体现在集团长期的发展战略中，不管在任何情况下，都要树立坚定的国际化信念。带领西

洋集团进入世界五百强，是周福仁的目标，他说：“不达到这个目标，我不会退休。”

在追求国际化的同时，周福仁力求塑造出一系列的国际品牌。他说：“我们已进入品牌经营时代。在产品过剩的时代，唯有品牌才是制胜的法宝。我们要通过各种生动活泼的方式，宣传推广品牌。今后我们的目标是，把西洋品牌做成世界品牌！”按他的理解，做好品牌的重要前提就是不打价格战，谁打价格战谁就第一个倒下。“西洋集团是高端品牌，就要实现高利润。没有足够的利润做支撑，企业是非常危险的。高端品牌的定位是长期的，它决定着企业的档次、位置。我们不仅要做大、做强，还要做长久。在品牌资源开发和维系方面，我们要加大资金、技术和管理的投入，全面提升品牌价值。强大的品牌影响力、足够丰富的产品线、快速的终端建设能力、强势的终端掌控能力应该是我们的基本标准。”周福仁如是说。

就是这样一个“农民”，仅仅凭着自己被人称之为“计算机”的商业头脑，就能够白手起家，从大山里走出来，带领西洋集团不断奋进，成为财富名人当中的一匹黑马，这不能不说是一个奇迹！

在现今这个商品浪潮涌动的时代，机会的把握对一个人来说是至关重要的，这也正是周福仁登上富豪排行榜的重要原因。

“抓住好东西，无论它多么微不足道；伸手把它抓住，不要让它溜掉。”机不可失，时不再来。周福仁有着对商业机会近乎贪婪的渴望，并适时地抓住了机会，所以他带领西洋集团走上了蒸蒸日上的财富之路。

《《 你为什么是穷人

张瑞敏：创新带领海尔腾飞

“……如果你要成功，你应该朝着新的道路前进，不要跟随被踩烂的成功之路。”这句箴言具有深刻的含义。个性化的策略、个性化的产品、个性化的管理，都是十分引人注意的东西。面对激烈的竞争，一个人想要实现自己的财富梦想，就必须在诸多竞争对手中脱颖而出，必须在创业中找到新的突破口，独辟蹊径，才能找到真正属于自己的财富世界。

张瑞敏就是这样一位财富名人，他运用一系列的创新原则和创新体系，将海尔推向发展和腾飞；他以身作则，锲而不舍，使“创新”成了企业无人不知、无人不为、无人不奔的目标。而一个又一个目标的实现又不断转化成了新的前进动力，海尔的成就主要得益于其对市场认识的创新。

张瑞敏认为：企业在市场中的位置如同斜坡上的小球，要使小球不下滑就要给小球施加一个止动力，但仅有止动力只能使小球维持原来的高度，唯有打破平衡状态，创造新动力，才能带动企业攀上新的台阶。这就需要企业的每一个人都保持创新的精神。

对于创新原则，张瑞敏表示：“海尔有一个创新的‘三原则’：创新的目标，创新的本质，创新的途径。”基于这一点，海尔提出了“战略创新”“观念创新”“技术创新”“组织创新”“市场创新”“文化创新”等创新原则。“只要找到路，就不怕路远”，海尔的创新之路是自然明朗的，所以它的腾飞也是顺理成章的。

张瑞敏将海尔的创新列为企业的核心战略之一，使创新成为推动海尔未来发展的动力。张瑞敏表示，发明不一定是技术创新，发明者也不一定是创新者，只有能转化为社会经济活动并取得显著经济效益的发明才是技术创新。

不求所有、但求所用的技术创新，“生产一代，研制一代，构思一代”的产品开发原则，使海尔确立了以市场为导向的创新原则，使产品在市场上始终保持领先地位。

另外，在组织创新方面，张瑞敏表示：企业内部的组织结构、组织体系要能够适应外部市场的变化。因此，海尔的组织结构经历了从直线职能式结构到矩阵结构，再到市场链结构的三次大变迁。同时，张瑞敏还强调“有序的非平衡结构”，并解释说，整个组织结构的变化源自海尔组织创新的观点，就是企业要建立一个有序的非平衡结构。只有那些在环境发生变化、企业经营战略进行调整之后，对企业的组织形式迅速进行调整的企业才能在激烈的竞争中生存。组织创新为海尔提供了新活力。

张瑞敏带领下的海尔在市场扩张的过程中不断创新，始终将“创世界名牌”作为国际化落脚点。“走出去，走进去，走上去”的“三部曲”使海尔信心百倍地走在“创中国的世界品牌”的道路上，披荆斩棘，勇往直前。

张瑞敏认为，文化方面的创新为海尔提供了不竭动力。张瑞敏曾经说：“我佩服 GE 的韦尔奇，他既能把企业做大，同时又能把企业做小。在全球企业中，只有他做到了。”他所欣赏的，也正是海尔自己正在做的。海尔要把每个员工经营成 SBU（战略业务单元），就是要充分发挥每位员工的创新精神，使他们成为海尔发展的动力，从而保持企业安全稳定、快速永续的发展。SBU 道出了现代企业管理中最本质的东西，海尔正是通过 SBU 机制，把创新思维和员工自我实现需求有机融合，使海尔人在一步步的前进中品尝到了成就感，进一步形成了海尔人独有的使命感，从“要我干”变成“我要干”，拥有一种掌控全局的责任心。

创新并不神秘，人人具备创新潜能，只有懂得创造的奥秘，善于掌握科学的方法，人们潜在的创新才能迸发出来。创新是人的能力之所在，也是人们成功的永恒动力。日新月异的科学技术是创造的结果，创造是人类心理发展的最高成就，是精神活动的最高标志，它在人类活动中，是最有力量、最有希望、最有价值的思维活动。

《《 你为什么是穷人

成为创造型的人才，成就一个具有创新性的企业，无疑是当今有识之士所向往的目标，当然也是致富者的必修课。“超前性、整合性、国际性”，张瑞敏就是这样，他的价值观的核心就是两个字——创新。他把这一价值观变成了海尔的灵魂，使海尔在前进的道路上不断创造辉煌。

卢志强：抓住信息中的商机

“卢志强之所以能够成功，很关键的一点也许在于他对国家政策具有相当敏锐的嗅觉，并且能够恰到好处地把握政策带来的机会。”一位熟知“泛海系”发展历程的业内人士分析说。从机关下海的卢志强，最先从事的是教育和培训行业。后来，国家开始实行住房改革，房地产在一夜之间成为暴利行业。卢志强果断抓住时机，成立山东泛海集团公司和中国泛海控股集团有限公司，挺进房地产业，在短短的几年时间内完成了资本的原始积累。卢志强给大家留下的最深的印象是“最勤奋的老板”，他通过积极参与“光彩事业”，获得了很多民营企业无法获得的资源。

1994年，国家提出“八七扶贫攻坚计划”，10位民营企业家为配合落实该计划率先提出“光彩事业”。他们站出来联名发出倡议：让我们投身到扶贫的光彩事业中来！这个倡议不仅顺应了历史的号召，更得到了国家领导的一致赞扬和支持，闻名全国的光彩事业也就此发起。卢志强是一位善于借力的企业家。尽管卢志强并非首批发起倡议的企业家，但他却敏锐地看到了光彩事业的价值。在光彩事业光环的照耀下，光彩事业投资集团的实力急剧增长，开始在房地产、金融和高科技等领域全线出击，数十家“泛海系”公司如雨后春笋般在全国各地涌现出来。借由泛海集团令人眼花缭乱的资本演绎，卢志强的“光彩”事业做得如日中天。在一片议论的湍流中，善于借势的卢志强已经一帆漂过，占尽无限风光。

2000年，中国金融业向民营资本打开大门。卢志强以中国泛海控股集团有限公司的名义，参股民生银行，成为民生银行的第二大股东。

2002年4月，中国泛海控股进军保险业，成为民生人寿保险的发起人之一。

« 你为什么是穷人

此前，在黄河证券注册资本金的增值中，中国泛海控股再次成为主角，卢志强成为金融产业巨子。

当黄木顺等联名提出了扩大增发规模的方案并获得通过，开创了流通股股东自发推动公司发展提案的先例时，卢志强说：“所谓小股东也有大智慧，利益的趋同使他们也更多地站在公司长远发展的角度考虑，他们此次联名提议扩大增发规模，考虑得就比我们周到。从上市公司来讲，你不用负债就能解决认购大股东资产的资金；对大股东而言，增发募集的现金马上就可以投入到注入资产的前期开发，而对于流通股来说，对增发认购的资产质地的认同，对目前中国经济和资本市场以及公司未来发展的信心，不用增发就可以募集那么多资金，就能达到‘三赢’，为什么不做呢？”他强调“小股东大智慧”。

大股东以较低的增发价格全额认购资产，从而产生了巨大的溢价，当有人质疑这是大股东为了“套利”，也是为了将来进一步“套现”时，卢志强这样说：

“大股东把最好的资源注入上市公司，使公司的股价不断提升，这是市场和投资者对公司的认可，是市场行为，谈不上是为了套现而有意为之。如果大股东真想套现，什么方式最快？当然是将土地打包卖了最快。为什么非得弄到上市公司去走那么大一圈？对企业家，尤其对中国的企业家来讲，你退出干什么？这些年我的经验告诉我，小老板好过，大老板不好过。小老板因为钱不多，可以有很多种转型，但是大老板，你拥有上百亿、上千亿资产的时候，你会想到从上市公司套现退出吗？坦白讲，如果我重新再寻找项目、创建公司，可能再也拿不到已注入泛海建设的这种土地资源了，重新通过招拍挂拥有大宗处于城市核心区域土地的历史机遇也不会有，如果有，价格也不可同日而语了。”在这方面，卢志强认为“小老板好当，大老板难做”。

卢志强“对国家政策具有相当敏锐的嗅觉，并且能够恰到好处地把握政策带来的机会”。他能及时捕捉国家政策，及时捕捉致富信息，所以他的一系列创富举措和规划都如期实现并获取了巨大财富。他知道信息的重要性，并及时利用信息赚钱。卢志强将国家政策看得如此重要，就是因为他有一双

第十二章 向富人看齐，榜样的力量 »»

善于发现信息的眼睛，有一个善于利用信息的头脑。与其他人相比，他不仅在获得信息的时间上占了先机，更重要的是，他能够据此做出决策，并采取相应的行动。

« 你为什么是穷人

张欣：赚钱比攒钱更重要

在很多知识女性的眼中，张欣是职业女性的成功典范，赚钱的智慧在她身上表现得淋漓尽致，她的成功之路生动演绎了“钱不是攒出来的而是赚出来的”这一财富理念。从现代城开始，SOHO 的这些建筑和出人意料的成功，始终像谜一样冲击着国人的视觉和心灵。

张欣热爱艺术，痴迷于一切能够展现创造力的活动，并对建筑艺术充满激情。作为中国最前卫建筑的资助者和具有创新精神的企业家，她多次获得具有国际声望的大奖。

张欣在北京地产界首先提出了 SOHO 的概念。为了推广她的这个概念，张欣和她的团队玩起了“险招”，从“无理由退房”到“年息 10% 的无理由退房”，她和公司走到了一个前人没走过的“风口浪尖”，特立独行的张欣不仅给自己带来了经营风险，也引发了整个地产行业在经营上的震动，她也成了同行中不受欢迎的“另类指标”。

张欣和她的 SOHO 中国公司用一个个独特的建筑作品向人们充分展示了他们的艺术品位和商业天赋。另类的张欣在现实中取得了一般人难以企及的成就：建外 SOHO、朝外 SOHO、博鳌蓝色海岸等一系列 SOHO 中国开发的地产项目不断地受到业界及消费者的关注和好评，SOHO 中国的名头也开始“名冠”地产界。

张欣有一个“不赚钱的企业是最不负责任的企业”的主张，即使不去详细解释，这个主张本身也足够令人为之一振。不过，提出企业赚钱才是负责任的张欣，自己赚起钱来却显得“不负责任”。当很多业内人士及消费者对“水关长城”这个项目兴趣极浓时，她和丈夫潘石屹却一语惊人：“这个项目我们是给大众做参考的，我们不卖它，因为我们做的是建筑艺术。”

是的，钱是赚出来的不是攒出来的，攒钱是不会成为富翁的，只有赚钱才可以，这是一个简单的道理；赚钱会让人富有起来，因为这是一个富人的思维；富有的思维创造财富，表现出富人的慷慨和大度。

“长城脚下的公社”是张欣在中国建筑史上做出的又一创举。这个建筑艺术作品，在创新观念上，给处在建筑时代的中国带来极大的震撼。张欣作为这个项目的策划人和投资人，“因其大胆的创新精神……极富当代精神的私人住宅”而一举荣获威尼斯双年展“建筑艺术推动大奖”，这是中国人首次在世界建筑舞台获奖。参展模型被法国巴黎蓬皮杜艺术中心收藏，这也是该中心收藏的第一件来自中国的永久性收藏艺术作品。

对于女人来讲，聪不聪明有时候倒是次要的，没人拿“聪明”作为一个重要标准来衡量女人，相反倒常有“聪明反被聪明误”的说法，无论是误了家庭事业，还是误了享受生活。如此一来，“聪明而又没被聪明误”的女人就太了不起了，称得上是真正的聪明，张欣就是这样一个女人。张欣博得这个称谓最重要的一点就是，她总能从一个别人看起来不怎么明朗的境况中，用其才智成就她的财富梦想，带出一个大团圆的结局，从而成为了大家熟悉的职业女性的成功典范。

赚钱是智慧的思维，想要成为一个富人，不仅要有智慧的思维，还要付诸行动。只有这样，才能进入富人的行列。对于一个商人来说，赚钱的时候，得有运筹帷幄的能力，花钱的时候，就大把大把地花。这样，才能显示出商人的胸怀和自信，气定神闲、从容不迫，这样才算是一个真正的商人。

人生的每一个角色从来不是固定的，穷人可以变富，是金子总会发光，只要你肯努力，你一定能改变你的人生。“钱不是攒出来的而是赚出来的”，贫穷与富有并非是上天注定、不可改变的，二者之间可以自由转化，转化的时机全在当事人的选择了。

« 你为什么是穷人

孙宏斌：挖掘内心的神秘力量

提到顺驰集团，大家都知道其董事长孙宏斌是一个响当当的财富名人。孙宏斌之所以能够在地产界旗开得胜，很大程度上取决于他内心对财富的渴望。

见过孙宏斌的人都认为他是个极富激情的人，他对“速度”格外强调：“比如设计环节，很早我就不允许招标了，那样太慢。研发部门必须知道哪个研究院、哪家公司最适合做这个项目的设计，直接聘用，多花的钱通过快速开工、销售就找回来了。”在地产界，一个项目从拿地到开工历时一年甚至两年并不鲜见，而顺驰能够把它缩短到三个月。

在孙宏斌看来，信任和放权是很自然的事：“我们坚信信任必须是完全彻底的，信任必须具有穿透性，只有这样才能完全承担责任、承担压力。不放权就没有速度。我们跟其他同行最大的区别是决策快，然后才能谈到开工快、销售快。放权的前提是你的团队有共同的战略，大家思考的问题都是一样的。一个人判断十个项目和十个人分别判断十个项目，哪个失误的概率更大呢？你必须想明白这个。”

在对员工战略、文化的灌输上面，孙宏斌认为：“我们的核心价值观是使命般的激情，永不满足的挑战精神，共同发展，分享成功。”在顺驰集团，每个人使用的都是标准化的语言，按孙宏斌的说法：“连我们的保安都知道我们的战略是什么。”“有了共同的纲领、信念，每个人可能都一般，但在一起就非常厉害，有无穷的潜力。一个优秀的团队，它会不断地释放出能量。”

每年都有半年时间待在美国的孙宏斌，给顺驰更多地赋予了一种“牛仔”精神。不单是指孙宏斌，顺驰身上也洋溢着拓进的激情。

顺驰走出天津辐射全国仅用了大半年时间。对于如何衡量顺驰的成功，孙宏

斌认为：“股东价值最大化是我最看重的。股东价值最大化要求企业必须把握利润和增长的平衡、短期利益和长期利益的平衡，只重视眼前利润不重视增长是短视，不重视当前利润而一味追求增长会带来很大风险。追求增长确实会带来风险，但我不认为增长越快风险越大，我倒是认为一个企业最大的风险就是不发展。”

孙宏斌说：“这是我们自己的选择，我们喜欢这样，我们能从其中找到乐趣。我们是一个有共同信念的团队，一个有共同信念的伟大团队一定能创造奇迹，我们正在创造奇迹。”

是的，作为顺驰集团的董事长，引领顺驰前进的工作只能由孙宏斌本人来完成。“到目前来看，我们的全国化战略是成功的。”孙宏斌曾对《中国企业家》这样宣称。

现金流、速度，这曾经是孙宏斌、也是“顺驰模式”的关键词。“买地时推迟首付款时间，拉长后续付款时间，买到地后尽快开工，尽快开盘，尽快回款。”

性格决定命运。正是这种对内心神秘力量的发掘让孙宏斌带领下的顺驰地产得到了突飞猛进的发展。孙宏斌与生俱来的乐观、激进、偏执、不留退路等都融进了顺驰的发展当中。这位地产“骇客”一手创造了中国地产商业史上最惊人的增长奇迹。发掘内心的神秘力量，让财富向我们靠近。发掘内心的神秘力量，我们就会看到财富的力量。

《《 你为什么是穷人

王玉锁：勇于创新，敢于冒险

当今世界是一个充满传奇的世界，这其中没有一条万无一失的成功之路。商战总带有很大的随机性，各要素变幻莫测，难以捉摸。在不确定的环境里，人的冒险精神是最稀有的资源，当然也是非常重要的资源。冒险是商家之本色，果敢、冒险是商人应具备的优秀素质之一，也是其获得成功的必要条件。而王玉锁就是一个敢于冒险的人，他身上所具有的敢于探索、勇于实践的创业精神，与时俱进、不断挑战自我的创新意识，就是其成功的根本。

“敢”是成功的第一步。王玉锁正是因为敢于在公用事业领域吃“第一只螃蟹”，敢于突破产业壁垒进入能源行业上游开拓，从而取得了惊人的业绩。

创业，还要“勇于创新”。王玉锁的成功不仅仅因为他敢于冒险，执着进取，而且在于他的不断创新。

众所周知，王玉锁是全国管道燃气的“总盟主”，是拥有 180 亿资产的企业的“掌门人”，从一罐煤气悟到商机，王玉锁义无反顾地投身于中国民用燃气大市场。从初尝廊坊管道燃气“第一只螃蟹”，到拿下国内 63 座城市燃气经营权，城市公用事业铸就了新奥这辆巨型“战车”。“西气东输沿途地区气化率较低，项目启动后会大大促进当地的燃气使用率，这将是企业发展千载难逢的良机。”当燃气行业竞争的战火燃起，新奥带着多年积累的资金和技术优势进军能源装备业。

对于新奥，王玉锁感慨地说：“以前，不管我们积累了多少财富，总觉得是在占国家的便宜，现在不同了，新奥每做一件事，都能提升到产业报国的高度。”说这话的时候，他很谦和地微笑。

“君子生非异也，善假于物也。”能把惠泽万千的国家政策用得如此恰

到好处的人，新奥集团董事局主席王玉锁应该算是其中一个。“政策的一小步，企业的一大步”，这句话套用在新奥集团身上绝对合适。如果把新奥的发展史放在国家改革开放相关政策的嬗变史上描摹，王玉锁就是在此画了一个漂亮的相似形。“新奥之所以能在十几年间完成了几步大跨越，确实在很大程度上得益于历次战略调整都准确预测了政策走势，也把握住了发展机遇。”王玉锁说。

“其实很多企业家都有一颗爱国心，特别是当企业做到一定程度的时候，自我私欲已经很少，如果有一点儿的话也是虚荣心，或者叫荣誉感，但恰恰我们这个国家和民族眼下就需要这种虚荣心。”王玉锁认为，新奥目前的成功就离不开“产业报国”理想的支持，这需要国家给予更多的鼓励和支持，以维系企业这颗荣誉感，促使企业做出更多的实际行动。“我真是想为国家储备技术，以科技报国，希望我们的国家更强盛。而民营企业就是国家走向强盛的途径之一。”

另外，作为财富名人，王玉锁还强调守法经营。他说：“守法经营、依法纳税、保护职工的合法权益，这是一个企业最基本的要求，也是它存在的基础，我相信大多数民营企业在这方面做得不错。至于我的企业，我想引用一下新奥企业的一句话，叫作‘守法就是投资、诚信就是投资’。新奥在整个经营过程中，一贯恪守着这个理念。我们也时常教育企业的干部和员工，告诉他们一切短期行为和不付出规则成本的经营行为早晚都要付出沉重的代价。”

“有风险才有利润，有风险才有财富”，王玉锁的创富之路并不平坦，他属于智慧型的人，从一无所有到今天取得的成就，其中的关键不仅是他能敏锐地察觉市场需要什么，更可贵的是他知道自己可以做什么、清楚自己不能做什么，他敢于捕捉风险中的机遇，敢于冒险，敢于创新。从燃气分销到进军能源装备业，从液化燃气到煤化工，无一不体现了他领导的新奥集团在发展理念、生产技术等各个方面的突破与创新。在市场大海里犹如逆水行舟，一味求稳、原地踏步，不用多长时间就会掉队；只有不断创新，不断挑战自我，才能与时俱进、引领潮流。一个企业如此，一个地区、一个行业也是如此。这是王玉锁给我们的又一个启示。

《《 你为什么是穷人

从一定意义上说，所有的人生决策都是在博弈。人生能有几回搏，只有敢于拼搏的人，才会有灿烂的明天。那些已经拥有着财富与荣耀的人，就是因为他们能够直面风险。

张近东：合作双赢，兼济天下

在激烈的市场竞争中，如何尽快开拓市场让消费者认同企业的产品，进而认知企业的品牌等无形资产。又怎样使无形资产成倍地催生有形资产，对一个企业的发展是很重要的。21 世纪真正形成控制能力的资源就是无形资产，无形资产是 21 世纪促进经济增长和创造财富的新兴生产力要素，无形资产是企业重要的物质技术基础。现代企业所获得的经济效益，不应仅是靠有形资产所创造的加工利润或有形资产商品的贸易利润，还应该靠知识形态存在的专利、商标权、技术秘密等无形资产的对外转让、许可、投资等形式获得。无形资产无处不在、无时不在。如何创造更多的无形资产并把其管理好、经营好是一个大课题，不是某一个单一的知识产权要素、某一环节就能解决的。

在这些无形、有形的资产中，张近东和他的苏宁又是怎样走向了成功？在苏宁的发展中，它的核心资产是什么呢？“与上游供应商的关系不仅是苏宁的资源，更应该是苏宁的核心资产，市场短缺时如此，将来市场变了也还是如此。”张近东如是说。

“先卖货，后进货”的营销创新曾经成为张近东一战成名的秘密武器：包含了对客户的热忱、对生意发展的独特眼光及对困难的勇敢挑战。从那时起，善于举一反三的张近东将这个模式扩大，竟然创造出了后来整个空调业界都普遍采用的营销模式：淡季打款，旺季进货。

“淡季提前预付货款”是张近东的又一创举，通过这一创新思路，他轻易地改变了市场竞争的游戏规则，并为他后来渡过苏宁诞生以来最大的经营危机奠定了胜局，铺平了道路。后来，“淡季打款”订货迅速被同行仿效，成为空调业界甚至商界的“行规”。

《《 你什么是穷人

是的，事事先人一步，抢占先机，要求别人之前先想到如何给予，这是张近东早期一贯的观念，这个观念是他在营销之路上与供应商实现共赢的原因之一。

苏宁在转型过程中进行的参股生产厂家的“反渗透”，是张近东战略结盟思路的又一延伸，这种货币资本的投入，加大了与厂家博弈的砝码，提升了苏宁自身的竞争力，使苏宁初步构架了庞大的羽翼。

张近东用自己的远见和胆识，通过参股等渗透形式与生产厂家合作，使自己逐渐变得强大，从而取得了与上游厂家博弈的阶段性胜利。

1997年，一直作为空调业经销商老大的苏宁，面对行业环境的急剧变化，张近东迎难而上，主动调整自身的经营模式以适应变化。他果断决策：一方面，利用空调行业混战及新生品牌不断进入的时机，不断开拓新的合作伙伴，以求维持其传统的批发流通方面的优势；另一方面，转变原来外地办事处的职责，从以批发为重心转到以零售为重心，将一些办事处转变成子公司，在条件成熟的地方开设零售专业店，并尝试进行连锁经营，走连锁专卖之路，做大做强零售业务。

这是苏宁一次重大的战略转折，事后证明这一决策是正确的，张近东的确高瞻远瞩，具有战略眼光和超人胆识，使苏宁短时间内顺利实现了转型。

“泰山不让土壤，故能成其大；河海不择细流，故能就其深。”张近东的经商智慧里，就有泰山般高远的见识，有大海般广阔的胸襟，张近东是因生产厂商的打击而借势创新的英雄。

在2005年零售市场彻底开放，这使家电行业步入了相互混战、深度拼杀的阶段，市场上短兵相接的“肉搏”态势尤其惨烈，家电连锁业疯狂背后的“内虚”成为潜在的问题。在此种情况下，张近东带领苏宁超越竞争对手，利用其坐拥天下的“治国”方略，与制造商达成了价值链上的分享，此举可谓“兼济天下”。

在全国连锁过程中，本着“信息化、标准化、专业化”的发展策略，张近东又先后开创了“1200工程”“3C模式”“5315工程”“3C+模式”“旗舰店战略”“后台战略”等系列经营管理创新模式，领导开发了全球领先的SAP/ERP系统，打造了自主培养为主的专业化人才梯队，构筑了国际化的管理平台。这些策略都深度体现了张近东以顾客为中心的经营理念，为苏宁电器的长远发展奠定了坚实基础。

纵观张近东的财富发展之路，无不与苏宁的发展密切关联，而苏宁的发展之路是一段与供应商关系交好和恶化交替变换的风雨征程，其中包含着实力强弱的博弈和“共赢思维”的统一。其中，更蕴含着张近东的经营个性和商业智慧。

历史都是在曲折中前进的，在通往成功的道路上从来没有固定的路线。“苏宁现在已不再为开店定具体指标，我们只是放手看自己到底能跑多快。”张近东曾经如是说。“与上游供应商的关系是苏宁的核心资产”，这种集有形资产与无形资产于一体的核心资产在一定程度上成就了这位家电财富大鳄，而从更深层面上则决定了苏宁的未来。

是的，在经济腾飞的今天，先进的思想、科学的理念，及独到的经营个性和商业智慧，是成就一个财富名人的必备条件。“寓无形资产于有形资产之中”，如何使无形资产与有形资产实现联系与统一的密切结合，将是我们踏上财富之路的关键。

« 你为什么是穷人

董明珠：积极的心态能吸引财富

董明珠是众所周知的商界英才，她充满商业智慧的传奇奋斗经历，用“铿锵玫瑰”“营销凤凰”等雅号来形容，她当之无愧。她从一个普通的销售员，晋升为国内知名企业珠海格力公司的总裁；她领导的格力集团在各个领域均硕果累累；她改变了行业内一个又一个游戏规则；她让人们对于当代女性刮目相看。在董明珠的身上，洋溢着一种魅力，她积极向上的心态创造了财富世界的奇迹。

永远掌握主动权，决不允许自己处于被动的地位，这是董明珠成功的真正原因。她强调，企业要有一种主导和改变市场的能力，把握主动才能掌控全局。作为格力的总裁，她总是能够掌握主动权，高瞻远瞩，运筹帷幄。

拖欠货款是中国零售批发行业普遍存在的现象。但董明珠不以为然，她的做法是：凡拖欠货款的经销商一律停止发货，补足欠款后，先交钱再提货。因此，格力被人们称为“不需要银行贷款的家电企业”。只有严明的纪律才能训练出有战斗力的队伍。董明珠的制度使格力的状况大为改观。格力一直处于“没有银行借款的高负债”这一奇怪状态，一直在稳步、健康地发展。

诗人席勒曾说，世上的生灵，只有人才会玩游戏；也只有会玩游戏的，才会成为真正的人。然而，那些在既定的游戏规则之内叱咤风云的人算不上玩游戏的高手，真正会玩游戏的人是能够自己制定游戏规则，并且能够左右游戏规则的人，董明珠就是这么一个人。叱咤商场十几年，她总是能够让别人跟着她的规矩走，这就是她的高明之处。

董明珠独具一格的新游戏规则是格力成功的原因之一。她是游戏规则的制定者与遵守者，她属于有建设性的破坏者，破坏旧的游戏规则，制定新的游戏规则，

再破坏，再制定，一次次地挑战自己，这是董明珠成功的原因之一。

曾经，格力公司的一位领导离开了格力，董明珠被大家推选为经营部部长。担任经营部部长不久，董明珠就做出了一个超越常理的决定：她向朱江洪总经理提出要掌握财权。

在经过一番周折之后，财务部的一部分归董明珠管。她和有关同事建立了一套循环监督机制：一是计划受财务监督，二是财务受开票员监督，三是开票员受电脑统管监督，四是电脑统管受计划监督。一切都在有序地进行。

董明珠是空调行业的专业人士，但是她的行为却在证明她是一个超越行业规则的行业中人。她像一个为了践行自己的理念而积极“入世”的思想家，不断用自己的方式来验证自己理念的正确性。是的，她曾经制定了至今让人们称赞不已的“淡季返利”政策；又制定了“年终返利”政策；之后又运用被经济学家称为“20世纪全新营销模式”的销售方式（即“格力模式”）。董明珠能够获得如此大的成功，还要归功于她那企业家的思维与情怀。董明珠就是这样不断地掌握主动，不断地制定新的商业规则，不断地出“狠招”让对手和世人叹服。

董明珠还把踏踏实实做事的“工业精神”作为格力的发展信条之一。有了这种“工业精神”，就可以把人的力量和智慧无限地聚合起来，实现最大限度的自主创新，创立民族品牌，推动中国的制造业和经济向前发展，并与世界接轨。十年磨一剑，她永不妥协，专注如一，用“中国制造”创造世界纪录。她让全球为东方“明珠”喝彩：“好产品，中国造。”

董明珠就是这样的人，在一个快速变化的时代，以积极的心态迎接机遇和挑战，“把握主动才能掌控全局”，她的商业智慧和变革思维让业界为这朵奇葩而动容。

是的，积极的心态可以吸引财富，董明珠正是因为自信、积极、主动，在她身上才没有“不可能”的事。在竞争激烈的当今社会，财富更愿意靠近有积极心态的人，我们每一个人，都要相信自己有能力创富，无论做什么事都要抱着积极的心态相信自己，成功属于那些具有积极心态的人。

让我们持有一个良好的心态，用积极的心态去思考，才能获得真正的智慧，

《《 你为什么是穷人

而智慧可引导人们走向成功，也是引导人们走向财富之路的金钥匙。用积极的心态从正面看问题，乐观地面对人生，乐观地接受挑战。积极的心态能吸引财富，积极的心态是我们成功的前提。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

上架建议 成功·励志

ISBN 978-7-5484-2726-1



定价:39.80元